

LA OPCIÓN EMPRESARIAL  
EN AMÉRICA LATINA  
¿VÍA DE ASCENSO?



Editado por

**Eduardo Lora y  
Francesca Castellani**

Una co-publicación  
del Banco Interamericano de Desarrollo, Banco Mundial  
y Centro de Estudios Espinosa Yglesias

Para la publicación en español  
Centro de Estudios Espinosa Yglesias, A.C.  
Las Flores 64A, Col. Tlacopac  
Álvaro Obregón, 01040  
ISBN 978-607-8036-39-4  
Impreso en México

Versión original en inglés  
Entrepreneurship in Latin America: A Step Up the Social Ladder?  
ISBN de obra en inglés: 978-1-4648-0008-5

### **Derechos y autorizaciones**

El material que contiene esta obra está sujeto a las disposiciones de protección de los derechos de autor y de propiedad intelectual. Dado que el Banco Interamericano de Desarrollo, el Banco Mundial y el Centro de Estudios Espinosa Yglesias fomentan la divulgación de sus conocimientos, se permite la reproducción parcial o total de esta obra sin fines comerciales, siempre y cuando se cite debidamente la fuente.

Las solicitudes de autorización para reproducir cualquier parte de esta publicación para fines comerciales deben ir acompañadas de toda la información pertinente.

ISBN 978-607-8036-39-4

Diseño de portada: Bill Praguski, Critical Stages LLC.

Perteneciente a la serie Latin American Development Forum Series patrocinada por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y el Banco Mundial (BM).

Esta serie se inició en 2003 con el propósito de promover el debate, divulgar información y análisis, y transmitir el entusiasmo que despiertan los temas de mayor actualidad y complejidad atinentes al desarrollo económico y social de América Latina y el Caribe. La serie cuenta con el patrocinio del Banco Interamericano de Desarrollo, el Banco Mundial y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Los manuscritos seleccionados para esta publicación reflejan la calidad excelsa de la labor de investigación y de las actividades de cada una de estas instituciones, y se eligieron en virtud de su pertinencia para la comunidad académica, los responsables de la formulación de políticas, investigadores y lectores interesados.

Para conocer los integrantes del comité asesor, visitar <http://www.worldbank.org>

Los resultados, interpretaciones y conclusiones expuestos en esta obra no necesariamente representan puntos de vista de las entidades patrocinadoras de la Serie, ni tampoco los del Centro de Estudios Espinosa Yglesias, patrocinador de la presente edición en español..

El Banco Interamericano de Desarrollo, el Banco Mundial y el Centro de Estudios Espinosa Yglesias no garantizan la precisión de la información contenida en esta obra. Los límites, colores, denominaciones y demás información que se muestre en cualquiera de los mapas que aparecen en esta publicación no implican juicio alguno de parte del Banco Interamericano de Desarrollo y/o del Banco Mundial y/o Centro de Estudios Espinosa Yglesias en cuanto a la situación jurídica de ningún territorio, como tampoco respaldo o aceptación de dichos límites.



## NOTA SOBRE LOS AUTORES

### **Editores**

Eduardo Lora

*Investigador senior del Centro de Desarrollo Internacional (CID) de la Universidad de Harvard y ex Economista Jefe del Banco Interamericano de Desarrollo*  
Correo electrónico: [eduardo.a.lora@gmail.com](mailto:eduardo.a.lora@gmail.com)

Francesca Castellani

*Asesora principal, Departamento de Países Andinos, Banco Interamericano de Desarrollo*  
Correo electrónico: [francescac@iadb.org](mailto:francescac@iadb.org)

### **Capítulos 1 y 2**

Andrés Solimano

*Consultor independiente.*  
Correo electrónico: [asolimano@gmail.com](mailto:asolimano@gmail.com).

### **Capítulo 3**

Hugo D. Kantis

*Director, Programa de Desarrollo Empresarial (PRODEM), Instituto de Industria, Universidad Nacional de General Sarmiento, Buenos Aires, Argentina*  
Correo electrónico: [hkantis@ungs.edu.ar](mailto:hkantis@ungs.edu.ar)

Juan S. Federico

*Investigador y catedrático, Programa de Desarrollo Empresarial (PRODEM), Instituto de Industria, Universidad Nacional de General Sarmiento, Buenos Aires, Argentina*  
Correo electrónico: [jfederic@ungs.edu.ar](mailto:jfederic@ungs.edu.ar)

Luis A. Trajtenberg

Profesor Asistente de Estadística y Econometría II, Facultad de Ciencias  
Económicas, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, Argentina  
Correo electrónico: trajtenberg@economicas.uba.ar

#### **Capítulo 4**

Viviana Vélez-Grajales

Banco Interamericano de Desarrollo  
Correo electrónico: vivianav@iadb.org

Roberto Vélez-Grajales

Centro de Estudios Espinosa Yglesias, Ciudad de México  
Correo electrónico: rvelezg@ceey.org.mx

#### **Capítulo 5**

José Anchorena

Coordinador de la Sección de Desarrollo Económico, Fundación Pensar,  
Buenos Aires, Argentina  
Correo electrónico: janchorena@fundacionpensar.org

Lucas Ronconi

Investigador, Centro de Investigación y Acción Social (CIAS),  
Buenos Aires, Argentina  
Correo electrónico: ronconilucas@gmail.com

#### **Capítulo 6**

Xavier Ordeñana

Profesor, Escuela de Posgrado de Administración y Empresa (ESPAE),  
Escuela Superior Politécnica del Litoral, Guayaquil, Ecuador  
Correo electrónico: xordenan@espol.edu.ec

Elizabeth Arteaga

Profesora, Escuela de Posgrado de Administración y Empresa (ESPAE),  
Escuela Superior Politécnica del Litoral, Guayaquil, Ecuador  
Correo electrónico: marteaga@espol.edu.ec



# ÍNDICE GENERAL

PRÓLOGO

AGRADECIMIENTOS

SIGLAS Y ABREVIATURAS

PRESENTACIÓN DE LA EDICIÓN EN ESPAÑOL

PARTE I: PRESENTACIÓN

Capítulo 1 | 23

*Resumen e implicaciones para la formulación de políticas*

*Andrés Solimano*

Capítulo 2 | 45

*Empresarios, clase media y movilidad social: reseña de la literatura especializada*

*Andrés Solimano*

PARTE II: COMPARACIONES INTERNACIONALES Y ESTUDIOS DE PAÍSES

Capítulo 3 | 99

*Empresarios de clase media y sus empresas: perspectiva regional y comparación internacional*

*Hugo D. Kantis, Juan S. Federico y Luis A. Trajtenberg*

Capítulo 4 | 141

*La actividad empresarial como mecanismo de movilidad  
intergeneracional en México*

*Viviana Vélez-Grajales y Roberto Vélez-Grajales*

Capítulo 5 | 171

*Actividad empresarial, valores empresariales y políticas públicas  
en Argentina*

*José Anchorena y Lucas Ronconi*

Capítulo 6 | 231

*La función del capital social en el éxito de los empresarios de clase media  
de Ecuador*

Índice Analítico | 269



# ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

## RECUADROS

- 2.1. Medición del empresariado | 54
- 2.2. Actividad empresarial y movilidad social: posibilidades empíricas | 80

## GRÁFICOS

- 4.1. Distribución ocupacional de trabajadores de sexo masculino entre 24 y 65 años de edad en México, 2005-12 | 145
- 4.2. Tipo de ocupación de la muestra de México, 2006 | 147
- 4.3. Mediana del ingreso mensual del hogar de la muestra de México, 2006 | 148
- 4.4. Distribución de la muestra completa de México por clase social, 2006 | 148
- 4.5. Proporción de empresarios en cada clase de ingresos de la muestra de México, 2006 | 149
- 4.6. Proporción de los encuestados que registraron movilidad ascendente o descendente con respecto a la posición de los padres, 2006 | 153
- 4.7. Ingreso de empresarios comparado con el de no empresarios en México, 2006 | 164
- 4.8. Ingreso de ocupados por cuenta propia comparado con el de aquellos ocupados no por cuenta propia en México, 2006 | 164

- 5.1. Distribución de la escolaridad en Argentina por situación ocupacional y tipo de trabajador, 2010 | 180
- 5.2. Distribución de ingresos en Argentina por situación ocupacional y tipo de trabajador, 2010 | 181
- 5.3. Distribución de ingresos en Argentina por tipo de empresario, 2010 | 183
- 5.4. Empresariado como proporción de la población económicamente activa de Argentina, 1974-2011 | 184
- 5.5. Tipos de empresariado como proporción de la población económicamente activa de Argentina, 1974-2011 | 185
- 5.6. Distribución de empresarios en Argentina por recursos de los padres, 1997 | 188
- 5.7. Proporción de empresarios y no empresarios de todo el mundo que indicaron que es importante que los niños aprendan en el hogar el valor de independencia, 2005-2007 | 195
- 5.8. Empleo público y actividad empresarial en 32 aglomeraciones urbanas de Argentina, 2003-10 (promedio) | 211
- 6.1. Competencias clave de los empresarios de Ecuador por clase social, 2011 | 248
- 6.2. Fuentes de fondos para empresarios de Ecuador por clase social, 2011 | 256

## CUADROS

- B2.1.1. Definiciones utilizadas en este libro |
- 3.1. Composición de la muestra por clase social, 2004 | 107
- 3.2. Dinámica de las nuevas empresas según la clase social del fundador y comparación internacional, 2004 | 108
- 3.3. Ocupación del padre del fundador por clase social, muestra latinoamericana, 2004 (%) | 110
- 3.4. Comparación de la ocupación anterior de los empresarios entre regiones, 2004 (%) | 111
- 3.5. Origen contextual del deseo de hacerse empresario por clase

- social, muestra latinoamericana, 2004 (%) | 112
- 3.6. Comparación de modelos empresariales entre regiones, 2004 (%) | 114
- 3.7. Contexto de aprendizaje principal de empresarios por clase social, muestra latinoamericana, 2004 (%) | 115
- 3.8. Redes de apoyo usadas por empresarios según su clase social, muestra latinoamericana, 2004 (%) | 118
- 3.9. Proceso y criterios de evaluación usados por empresarios según su clase social, muestra latinoamericana, 2004 (%) | 119
- 3.10. Fuentes de financiamiento usadas por empresarios según su clase social, muestra latinoamericana, 2004 (%) | 120
- 3.11. Comparación interregional de las fuentes de financiamiento usadas por los empresarios, 2004 (%) | 121
- 3.12. Media del tamaño del empleo durante los primeros años de la empresa por clase social, muestra latinoamericana, 2004 (número de empleados) | 126
- 3.13. Media del tamaño del empleo de las empresas durante los primeros años de operaciones, comparación entre regiones, 2004 (número de empleados) | 126
- 3.14. Problemas principales durante los primeros años de operaciones por clase social, muestra latinoamericana, 2004 (%) | 129
- 3.15. Problemas principales detectados durante los primeros años de operaciones, comparación entre regiones, 2004 (%) | 130
- 3.16. Uso de redes de contactos para resolver problemas iniciales, comparación interregional, 2004 (%) | 131
- 4.1. Persistencia intergeneracional de activos en México por cohorte, 2006 | 155
- 4.2. Probabilidad de hacerse empresario, empleado o trabajador por cuenta propia en México, 2006 | 158
- 5.1. Relación entre los recursos de los padres y la ocupación actual en Argentina, 1997 | 189

- 5.2. Relación entre la ocupación de los padres y la ocupación actual en Argentina, 1997 | 189
- 5.3. Capital humano y productividad de empresarios en Argentina según los recursos de los padres, 1997 | 191
- 5.4. Proporción de encuestados de todo el mundo que indicaron que es importante que los niños aprendan valores empresariales en el hogar, 2005-2007 | 194
- 5.5. Valores sociales en Argentina, en otros países latinoamericanos y en Australia y Nueva Zelanda, 2005-2007 | 197
- 5.6. Motivos para no registrar una empresa en Argentina, 2010 | 201
- 5.7. Factor más importante que motiva la decisión de registrar una empresa en Argentina, 2010 | 201
- 5.8. Acceso a instrumentos financieros, 2010 (% de empresas) | 202
- 5.9. Innovación y procura de rentas entre empresas formales en Argentina, 2010 | 203
- 5.10. Obstáculos principales para las empresas registradas en Argentina, 2010 | 205
- 5.11. Obstáculo principal para las empresas no registradas en Argentina, 2010 | 206
- 5.12. Empleo público per cápita en Argentina por aglomeración urbana, 2010 | 209
- 5.13. Efecto del empleo público en la cantidad de empresarios en Argentina, 2003-2010 | 215
- 5.14. Efecto del empleo público en la calidad del empresariado en Argentina, 2003-2010 | 217
- 5A.1. Características de la fuerza laboral de Argentina, 2010, y del Gran Buenos Aires, cuarto trimestre de 2005 | 221
- 5A.2. Características de los empresarios por necesidad y de los empresarios de oportunidad en el Gran Buenos Aires, cuarto trimestre de 2005 | 223
- 5A.3. Características de los empresarios formales e informales del

- Gran Buenos Aires, cuarto trimestre de 2005 | 225
- 6.1. Factores externos que entorpecen el proceso de creación de empresas en Ecuador por clase social, 2011 | 249
  - 6.2. Factores internos que entorpecen el proceso de creación de empresas en Ecuador por clase social, 2011 (% de encuestados) | 250
  - 6.3. Fuentes de apoyo para resolver problemas en Ecuador por clase social, 2011 (% de encuestados) | 251
  - 6.4. Fuentes de formación sobre la creación y la gestión de empresas en Ecuador por clase social, 2011 (% de encuestados) | 252
  - 6.5. Inversión inicial en Ecuador por sector y clase social, 2011 (\$) | 254
  - 6.6. Modelo de regresión logística: empresa dinámica de Ecuador, 2011 | 259
  - 6.7. Modelo de regresión logística: movilidad ascendente de empresarios en Ecuador, 2011 | 260
  - 6.8. Matriz de transición intergeneracional en Ecuador, 2011 (número de encuestados) | 261





## PRÓLOGO

Décadas de políticas públicas en apoyo a la micro y a la pequeña empresa dirigidas a mejorar los ingresos y a promover la movilidad social en América Latina han suscitado más preguntas que respuestas: ¿ascienden los empresarios latinoamericanos más rápidamente en la escala de ingresos que los no empresarios de su misma generación? ¿Afrontan las generaciones actuales mayores barreras a la movilidad social que las anteriores? ¿Son distintas las perspectivas de movilidad de los empresarios si distinto es su origen social? ¿Las políticas públicas deben promover la actividad empresarial para facilitar la movilidad social y mejorar las posibilidades de progreso de los estratos sociales de menores recursos?

La actividad empresarial suele considerarse como un vehículo de movilidad social ascendente, especialmente para las clases medias. Los países se esfuerzan por impulsar el desarrollo de una clase media vigorosa bajo el supuesto de que sus valores y actitudes a menudo conducen a la inversión y a la innovación. Sin embargo, el presunto espíritu emprendedor de las clases medias no es solamente discutible, sino que tampoco coincide con el hecho de que son más los empresarios que provienen de las clases altas.

Asimismo, aunque las políticas oficiales con frecuencia fomentan la actividad empresarial como alternativa para crear empleo e impulsar el crecimiento, su eficacia todavía está por demostrarse. Esto sucede especialmente en los países en desarrollo, donde la actividad empre-

sarial puede ser el único recurso disponible para muchos trabajadores que se encuentran insertos en mercados laborales caracterizados por un alto grado de informalidad. Ahí, parte de la actividad empresarial observada puede ser más bien una reacción a los impuestos al empleo formal y a los subsidios implícitos a la actividad informal. Aunque la proliferación de empresas —en su mayoría pequeñas— podría interpretarse como una señal de que existe un «espíritu empresarial vigoroso», es posible que no sea más que una reacción a las profundas distorsiones originadas en una asignación deficiente de los recursos y en la pérdida de productividad.

En *La opción empresarial en América Latina: ¿Vía de ascenso?* se abordan todas estas interrogantes y se combinan con la literatura existente sobre la actividad empresarial con análisis novedosos sobre la clase media y la movilidad social. Los trabajos reunidos en este libro proyectan la imagen de un tipo de empresario que en muy poco se asemeja al héroe schumpeteriano que contribuye al crecimiento y al desarrollo. En esta obra se registra el perfil de un grupo pequeño y heterogéneo de empresarios que si bien exhiben una mayor movilidad que la de quienes se encuentran empleados, también se enfrentan a una mayor volatilidad en sus ingresos.

En este análisis se ofrecen reflexiones nuevas e interesantes sobre los límites de las políticas públicas dirigidas a promover la actividad empresarial como vehículo de movilidad entre segmentos heterogéneos de la sociedad. Si bien es cierto que el espíritu empresarial puede servir para fomentar la creación de puestos de trabajo y la innovación con base en la movilidad social, también es posible que desplace hacia la labor empresarial a muchos individuos que bien podrían desempeñarse de manera más productiva como trabajadores asalariados en empresas formales.

Cuando se diseñan políticas que apuntan al fomento de la movilidad social y a la reducción de la desigualdad, el dilema radica en decidir si se beneficiará a grupos sociodemográficos específicos o si se optará por promover la movilidad en general. La idea que impera en

este libro es la igualdad de condiciones para los empresarios de clase media y baja, aunque sin perder de vista la necesidad de compaginarla con políticas más generales que fomenten la creación de negocios y el crecimiento, como por ejemplo aquéllas orientadas a reducir los costos de hacer empresa, a mejorar el funcionamiento de los mercados laborales y crediticios y a fortalecer el capital social.

Esta obra resultará particularmente útil para los responsables de la formulación de políticas que se empeñan en impulsar la movilidad social, al tiempo que ofrece un diagnóstico realista sobre hasta qué punto se puede alcanzar ese objetivo mediante el fomento de la actividad empresarial.

Santiago Levy

*Vicepresidente, Sectores y Conocimiento*

Banco Interamericano de Desarrollo

Agosto de 2013





## AGRADECIMIENTOS

Este libro es el resultado de un proyecto realizado por la Red de Centros de Investigación de América Latina y el Caribe del BID (Banco Interamericano de Desarrollo). El proyecto fue dirigido por Eduardo Lora y Francesca Castellani, con asesoría y orientación de Santiago Levy, Juan José Listerri, Luis Felipe López-Calva y Andrés Solimano. En el proyecto participaron los siguientes equipos de investigación:

- \* Argentina: José Anchorena y Lucas Ronconi, con Eloy Aguirre y Marianela Rodríguez como investigadores asistentes, y Miguel Braun como asesor externo.
- \* Bolivia: Werner Hernani Limarino, Ahmed Eid y Paul Villarroel.
- \* Colombia: Marcela Meléndez y Paula Mejía.
- \* Ecuador: Xavier Ordeñana, Elizabeth Arteaga y Ramón Villa.
- \* México: Viviana Vélez-Grajales y Roberto Vélez-Grajales.
- \* Uruguay: Néstor Gandelman, Daniel Bukstein y Virginia Robano.
- \* América Latina como región: Hugo D. Kantis, Juan S. Federico y Luis A. Trajtenberg.

Este libro contiene versiones abreviadas de una selección de los trabajos producidos por los equipos de investigación. En una edición especial del *Latin American Journal of Economics* están publicados estudios adicionales. Durante el proceso de investigación, los equipos a cargo se beneficiaron de los comentarios y las sugerencias de Hugo Ñopo, Julián Messina, Jamele Rigolini, el Comité de Estudios del BID y dos árbitros anónimos.

Rita Funaro y Santiago Pombo aportaron orientaciones editoriales sumamente valiosas. Nancy Morrison editó cuidadosamente los primeros borradores de los capítulos. La División de Publicación y Conocimiento del Banco Mundial, bajo la supervisión de Patricia Katayama y Janice Tuten, coordinó el diseño, la edición y la producción del libro original en inglés.

Los autores desean agradecer el apoyo administrativo y logístico de Patrizia Arauz, María Consuelo Yépez, Raquel Gómez, Kai Hertz, Elton Mancilla y Mariela Semidey.

Por último, los autores y el BID desean expresar su gratitud y aprecio al Fondo para la Reducción de la Pobreza de Corea y al Fondo para Operaciones Especiales del BID, los cuales hicieron posible esta iniciativa de investigación, así como al Centro de Estudios Espinosa Yglesias (CEEY) de México, que impulsó y patrocinó su publicación en español.



## SIGLAS Y ABREVIATURAS

PEA	población económicamente activa
EDS	Encuesta de Desarrollo Social
EPH	Encuesta Permanente de Hogares
GEM	Global Entrepreneurial Monitor
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
IESS	Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social
INEC	Instituto Nacional de Estadística y Censo (Ecuador)
EMOVI-2006	Encuesta ESRU de Movilidad Social en México 2006
PPA	paridad del poder adquisitivo
PYME	pequeña(s) y mediana(s) empresa(s)

*A menos que se indique otra cosa, todas las cantidades se expresan en dólares estadounidenses.*

## PRESENTACIÓN DE LA EDICIÓN EN ESPAÑOL

Cuando se trata de políticas públicas para estimular la movilidad social, de manera recurrente se menciona educación, salud, familia y economía. De actividad empresarial, poco —o nada— se habla. ¿La razón? Poco se sabe del papel que juegan las empresas en la detonación de la movilidad social. He aquí la importancia de *La opción empresarial en América Latina: ¿Vía de ascenso?*

Promover la movilidad ascendente debe ser una de las tareas prioritarias de cualquier gobierno. Aunado al tema de la justicia — el origen no debe limitar el potencial de las personas—, existen dos razones de conveniencia. La primera es evitar frustración social. Si la gente percibe como restringidas sus oportunidades para avanzar, entonces y casi de manera natural, se genera tensión social. La segunda es aprovechar capital humano. Una sociedad que no ofrece a todos sus ciudadanos las oportunidades necesarias para detonar su potencial, es una sociedad que desaprovecha valiosos recursos y limita así su desarrollo económico.

Ahora bien, ¿constituye la actividad empresarial una plataforma para la movilidad social en Latinoamérica? ¿Qué tanto puede una persona avanzar en la escalera socioeconómica si se dedica a actividades empresariales? ¿Qué tanto pueden unos beneficiarse de la actividad empresarial de otros para superarse?

El crear una empresa exitosa puede en efecto servir a un emprendedor para mejorar su posición socioeconómica. Sin embargo, dicha empresa también puede servir de plataforma para detonar en más gente la movilidad social: en los empleados que ahí laboren o en los consumidores que se beneficien de sus productos o servicios. En este sentido, y con la actividad empresarial, el emprendedor no sólo asegura su movilidad social, sino que funge como agente para que otros progresen.

El impacto de un empresario puede ser sustancial. Las pequeñas y medianas empresas son las principales fuentes de trabajo en la mayor parte de Latinoamérica. Del impacto de emprendedores disruptivos como Steve Jobs de Apple y Mark Zuckerberg de Facebook ni qué decir. Su capacidad de desencadenar movilidad social a todos niveles ha sido más que significativa a nivel mundial.

¿Existe el entorno propicio en Latinoamérica para que surjan emprendedores con el potencial de crear empleos, innovar y transformar una industria? ¿Existen las oportunidades para que los emprendedores provengan de todas las capas socioeconómicas o es el origen un factor que restringe su capacidad de ser exitosos en el mundo corporativo? ¿Se están quedando en el camino Mark Zuckerberrgs en potencia? ¿Se están dejando de formar empresas de impacto porque las oportunidades no llegan a los menos favorecidos?

No obstante, existen otros ángulos, particulares de América Latina, desde los cuales se puede analizar la relación entre actividad empresarial y movilidad social. Muchos empresarios de la región lo son por necesidad más que por voluntad. La falta de opciones de trabajo formal los empuja a ganarse la vida abriendo un negocio informal, sin muchas posibilidades de crecer. Las posibilidades de movilidad social en estos casos parecieran ser muy limitadas.

Claramente hace falta mucha información e investigación para poder entender mejor la liga entre la actividad empresarial y la movilidad social en Latinoamérica y así poder aspirar a formular políticas públicas que impulsen ambos objetivos de manera conjunta. *La opción empresarial en América Latina: ¿Vía de ascenso?*, con un énfasis en empresarios de clase media, contribuye de manera importante a abrir brecha en este fértil —y aún virgen— campo.

Los distintos análisis presentados en el libro arrojan cierta luz sobre los empresarios latinoamericanos y el potencial de su actividad como vehículo de ascenso social. En particular, los resultados sugieren que la exposición temprana a la actividad empresarial es determinante para llegar a ser empresario. Sin embargo, la eviden-

cia también sugiere que el riesgo que naturalmente asume un empresario es distinto por estratos de origen. En ese sentido, una de las principales lecciones de política pública radica en que los programas de promoción de la actividad empresarial deben cuidar que éstos funjan, entre otras cosas, como un mecanismo de movilidad social y no al contrario: que fortalezcan la perpetuación de la condición socioeconómica de origen de los empresarios.

Con la publicación de este libro como parte de la serie Movilidad social en México, el Centro de Estudios Espinosa Yglesias (ceey) reafirma su compromiso de posicionar el tema como uno prioritario de la agenda pública. Como bien se menciona en el texto, existe toda una serie de retos para abordar de manera más completa la opción empresarial como posible vehículo de movilidad social. Entre ellos cabe destacar, en primer lugar, la importancia de contar con información longitudinal. En este sentido, la Encuesta esru de Movilidad Social en México 2006, utilizada en el capítulo sobre México, cuenta con información retrospectiva que permite realizar un análisis intergeneracional. En segundo lugar, existe la necesidad de realizar análisis que incorporen el componente de género. Cabe resaltar que gracias al diseño de la Encuesta esru de Movilidad Social en México 2011, este tema ya se analiza por nuestros investigadores. Esperemos que en un futuro cercano surjan iniciativas similares en otros países de Latinoamérica.

Julio Serrano Espinosa

Patrono

Fundación Espinosa Rugarcía

Miembro del Comité Directivo

Centro de Estudios Espinosa Yglesias

Enero de 2015



## RESUMEN E IMPLICACIONES PARA LA FORMULACIÓN DE POLÍTICAS

*Andrés Solimano*

La actividad empresarial constituye un elemento crítico de toda economía capitalista dinámica: genera nuevas capacidades de producción, así como procesos productivos y bienes que antes no existían. Asimismo, impulsa la innovación y fomenta la creación de empleo, el crecimiento y el desarrollo. Sin embargo y en paralelo, las distorsiones en los patrones de la actividad empresarial pueden conducir a la asignación desafortunada de recursos y a una baja productividad.

El tema de la actividad empresarial resulta tanto importante como fascinante. Atraviesa varias disciplinas, incluidas la psicología, la teoría de la producción, la economía laboral, la economía del talento, la teoría del riesgo y las políticas públicas. Según la imagen arquetípica, los empresarios son personas con grandes aspiraciones, competitivas, creativas, de espíritu independiente, dispuestas a embarcarse en proyectos nuevos en contextos inciertos; en resumen, los empresarios ejemplifican por excelencia el ideal mismo del capitalismo competitivo. Los libros de texto de administración de empresas tienden a concentrarse en temas prácticos complejos; a saber, los objetivos y las aptitudes del empresario, las fortalezas medulares de la empresa, la concepción de planes estratégicos y de negocios, y la identificación de oportunidades, nichos de mercado y posibilidades de financiamiento.

Desde el punto de vista de las políticas públicas, lo deseable es que los empresarios no provengan únicamente de las élites más pudientes, sino también de la clase media y de sectores de bajos ingre-



deben correr mayores riesgos que los empleados del sector formal. Sorprende la distancia que existe entre el ideal de empresario resuelto, innovador e intrépido que describió el politólogo Joseph Schumpeter y el modesto empresario que pulula en el mundo en desarrollo.<sup>1</sup> En la práctica, la actividad empresarial constituye un segmento sumamente heterogéneo de la economía, mientras que los empresarios representan a un segmento, también heterogéneo, de la población. Eso hace que el apoyo a la iniciativa emprendedora y a los empresarios sea un blanco posiblemente esquivo de las políticas públicas.

Si se formulan correctamente, las políticas públicas pueden contribuir al aprovechamiento de las sinergias que existen entre la formación educativa, los antecedentes familiares en hogares donde se registra una tradición empresarial, y la búsqueda de independencia y el impulso que conduce a emprender proyectos productivos. Muchos de los responsables de la formulación de políticas en distintas partes del mundo, también se encuentran motivados por la meta de impulsar a la clase media, pues por lo general, es considerada fuente de moderación política, estabilidad y, como se demostrará en este libro, de capacidades de emprendimiento con la movilidad social que ello acarrea. Por lo anterior, las políticas públicas dirigidas a fomentar la iniciativa empresarial en América Latina y en otras regiones deben apuntar hacia la mejora en la participación de la clase media y de los segmentos más bajos de la distribución del ingreso.

25

## PRESENTACIÓN DEL LIBRO

En esta obra se examinan tanto el potencial como los límites de las políticas dirigidas para fomentar la actividad empresarial como principal vehículo de movilidad social para amplios sectores de la sociedad.

---

<sup>1</sup> Schumpeter [(1911, 1934) 1989, (1949) 2000]. Para mayor información sobre sus puntos de vista, véase el capítulo 2 de este libro.

Aunado a lo anterior, se abordan los pasos necesarios para eliminar las restricciones de recursos que entorpecen la movilidad en áreas como los mercados crediticios y la educación. Asimismo, se reseña la literatura sobre la actividad empresarial y se la conecta con los nuevos avances en el análisis de la clase media y la movilidad social.

26 En el capítulo 2 se pasa revista a la literatura económica sobre la actividad empresarial y se establece un vínculo entre ésta y la obra publicada sobre los aspectos económicos y sociológicos de la clase media y la movilidad social. Andrés Solimano examina algunas de las principales teorías sobre la actividad empresarial y evalúa su pertinencia y validez para el fomento del crecimiento, el desarrollo y la movilidad social. Si bien aquí el núcleo de atención es la región de América Latina y el Caribe, algunos de los aspectos más destacados pueden resultar válidos tanto para países avanzados como para aquéllos en desarrollo.

En el capítulo 3 se describe a los empresarios latinoamericanos de clase media y sus empresas. Hugo Kantis, Juan Federico y Luis Trajtenberg parten de encuestas realizadas con el propósito de estudiar el proceso de creación de empresas nuevas y dinámicas en países seleccionados de América Latina (Argentina, Brasil, Chile, Ecuador, El Salvador, México y Perú), así como de países seleccionados de otras regiones (este de Asia y Europa meridional). Aunque las muestras son pequeñas y no son representativas de la totalidad de la población de empresarios, sí ofrecen luces sobre las circunstancias y condiciones que inciden en el empresariado de clase media.

Desde el comienzo mismo de sus actividades, los empresarios latinoamericanos de clase media disponen de menos recursos y aptitudes que sus pares de los estratos socioeconómicos más altos. Ellos por lo general han acumulado y desde edad temprana una mayor experiencia en el mundo de los negocios sea por medio de sus familias o bien, por su educación universitaria. Comparados con los empresarios de clase media de otras regiones, los de América Latina tienen menos experiencia en el mundo de los negocios y no cuentan con tantos ejemplos a seguir. La consecuencia de dicha inexperiencia es la

dependencia a una red de contactos quizá poco calificados para llevar a cabo actividades empresariales. Aunado a lo anterior, en América Latina es más difícil obtener financiamiento para nuevas empresas, lo cual agudiza la falta de dinamismo que se exhibe en consabido ámbito en comparación con otras regiones del mundo. El papel que cumple la actividad empresarial en la promoción de la movilidad social y económica de una generación a otra es el tema del capítulo 4, preparado por Viviana Vélez-Grajales y Roberto Vélez-Grajales. Los autores se concentran en México y se valen de la Encuesta de Movilidad Social de México de 2006 para hacer sus análisis. Aunque no se trata de una encuesta longitudinal, ésta brinda información sobre los orígenes sociales y las condiciones de vida de los padres de los encuestados. Sobre esta base se elaboran medidas de riqueza para evaluar el grado de movilidad social y económica de una generación a otra, así como la persistencia de la riqueza en el tiempo.

27

Los autores llevan a cabo tres ejercicios principales. En primer lugar analizan si los empresarios logran mayor movilidad social ascendente que los trabajadores independientes o que los empleados. En segundo lugar, usan modelos econométricos de elección discreta (*probit*) para establecer si existen ciertas características que determinen la decisión de convertirse en empresario. En tercer lugar, los autores calculan el efecto de la actividad empresarial en los ingresos con el método de pareamiento según el puntaje de propensión.

Los resultados respaldan la hipótesis siguiente: los empresarios tienen más alternativas de movilidad social ascendente que los empleados y que los trabajadores independientes. Sin embargo, este resultado se condiciona por los atributos socioeconómicos de los padres. Los empresarios de familias de estratos bajos enfrentan mayores dificultades para ascender en la escala socioeconómica que quienes provienen de familias de clase media o alta. Además, la probabilidad de convertirse en empresario aumenta cuando el padre del encuestado también lo es (se produce un fuerte «ejemplo a seguir»). La ocupación del padre resulta un factor explicativo más importante que la riqueza.

za o la educación iniciales, de modo que aquí, al parecer, opera un efecto de transmisión de valores ocupacionales en el ámbito familiar (convertirse en empresario). Por último, los autores determinan que la media del efecto de la actividad empresarial en el ingreso es positiva y mayor en el caso de los empresarios cuyos padres provienen de los extremos del espectro del ingreso: clase baja o alta.

28

El papel que cumplen los valores en la decisión de hacerse empresario se aborda nuevamente en el capítulo 5, preparado por José Anchorena y Lucas Ronconi. En éste se presenta un abundante conjunto de datos y análisis estadísticos sobre la actividad empresarial en Argentina. Al igual que en México, la probabilidad de convertirse en empresario es significativamente más elevada entre personas criadas en hogares encabezados por empresarios. Para ser más específicos, aquí la probabilidad es 15.8 puntos porcentuales mayor si los padres tuvieron una empresa; si es que fueron adinerados, el valor correspondiente oscila entre 1.5 y 6.3 puntos porcentuales.

Dado que este resultado hace pensar que los valores familiares son más importantes que la riqueza cuando se trata de decidir si convertirse o no en empresario, los autores analizan en qué medida la sociedad argentina apoya los valores empresariales. Para ello, emplean la Encuesta Mundial de Valores, un conjunto de datos con más de 50,000 entrevistas realizadas en más de 50 países. Una de las preguntas clave se refiere a los «valores que se deben inculcar a los niños en casa». Los encuestados pueden elegir hasta cinco de entre diez alternativas: independencia, gusto por el trabajo, sentido de responsabilidad, imaginación, tolerancia y respeto por los demás, frugalidad (en materia de dinero y otros bienes), determinación y perseverancia, fe religiosa, abnegación y obediencia. Los autores comparan el conjunto de valores imperantes en Argentina con los de otros países de América Latina (Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y Uruguay) y con los de países ricos en recursos naturales como Australia y Nueva Zelanda. Su conclusión es que la sociedad argentina tiene valores que se encuentran mejor alineados con el espíritu

empresarial que en el resto de América Latina. Según los autores, la sociedad argentina promueve siete valores que respaldan el espíritu emprendedor: mayor responsabilidad, mayor tolerancia o respeto, mayor independencia, menos obediencia, menos austeridad, menos fe religiosa y más imaginación. Aun así, en la sociedad argentina los valores empresariales se promueven menos que en algunas economías exitosas caracterizadas por la abundancia de recursos naturales como son Australia y Nueva Zelanda.

Anchorena y Ronconi señalan que la proporción de empresarios de la población económicamente activa de Argentina disminuyó de un máximo de 13% durante el lapso de 1989 a 1992, a un nivel históricamente bajo de alrededor de 8% en 2011. Los autores postulan la hipótesis de que esta situación puede deberse en parte a las políticas públicas de empleo, que han llevado a potenciales empresarios a ocupar puestos burocráticos en el sector gubernamental, especialmente durante la década de 2000. Para comprobar esta hipótesis, evalúan la relación estadística entre el empleo en el sector público y el empresariado en 32 zonas urbanas entre 2003 y 2010. Concluyen que el aumento del empleo público (0.9% de la población económicamente activa) es responsable de una reducción de aproximadamente 6% del acervo inicial de empresarios, lo que implica la existencia de un efecto considerable de desplazamiento. El empleo en el sector público desplaza a empresarios que se encuentran en algún punto medio del espectro de «calidad». Esto quiere decir que no se trata ni de los empresarios más dinámicos ni de los menos, sino de personas que de no haber conseguido un puesto de trabajo en el sector público, habrían creado una empresa pequeña e informal y contratado así a algunos trabajadores.

Si bien el origen y los valores del hogar inciden considerablemente en la decisión de hacerse empresario, las redes de contactos son imprescindibles para la supervivencia y el crecimiento de proyectos empresariales incipientes. En el capítulo 6, Xavier Ordeñana y Elizabeth Arteaga analizan el papel que cumple el capital social en el dina-

mismo de las empresas en Ecuador. Para ello, emplean datos de su propia encuesta de empresarios y los combinan con datos tomados de varias fuentes secundarias oficiales, así como de encuestas de opinión realizadas por entidades privadas.

30 Aunque los problemas que encaran los empresarios de los estratos superiores y medios son marcadamente similares, los recursos a los que tienen acceso para resolverlos no lo son. Si bien los empresarios ecuatorianos en general cuentan con el apoyo de redes de contactos relativamente débiles, los empresarios de clase media recurren al apoyo externo más que los empresarios de clase alta (60 y 49%, respectivamente) y dependen mucho más que sus pares de clase alta de una variedad de recursos entre los cuales figuran familiares y amigos, proveedores y consumidores, otros empresarios, gremios empresariales y universidades. Los empresarios de clase alta acuden en mucha mayor medida a dos fuentes: colegas de trabajo y consultores. Pero la mayor parte de los recursos que emplean los empresarios parece no incidir significativamente en los resultados de sus negocios. Únicamente aquellos recursos relacionados con su red cercana de contactos (amistades, familiares y colegas) aumentan la probabilidad de que una empresa naciente se torne dinámica.

### **Implicaciones para la formulación de políticas públicas**

Las investigaciones contenidas en este libro tienen implicaciones de importancia para las políticas públicas dirigidas a fomentar el espíritu empresarial en la sociedad. La formulación de un conjunto de políticas públicas razonablemente bien concebidas debe dar respuesta a la difícil pregunta de qué es exactamente lo que hay que fomentar: ¿el emprendimiento productivo? ¿La autonomía económica individual? ¿La creación y consolidación de empresas? ¿El crecimiento de la economía en su conjunto? ¿La innovación? ¿La generación de empleo? ¿Acaso una combinación de todos estos factores?

## Soluciones de compromiso

En este libro se señalan dos características críticas de la actividad empresarial que son importantes al momento de formular políticas públicas para fomentarla. La primera de ellas es el número relativamente reducido de empresarios que se registra en la población económicamente activa, aunque es cierto que la actividad de esta minoría puede tener un gran impacto. La segunda es la heterogeneidad de la actividad empresarial.

Como ya se mencionó, los rasgos característicos del empresariado como son la propensión a vislumbrar oportunidades, movilizar recursos, asumir riesgos e innovar, no se encuentran ampliamente distribuidas en la población en general. Por lo tanto, las políticas de promoción empresarial no son políticas de masas, no obstante su objetivo aparente de crear una mayoría de empresarios en la población y extender el alcance del «capitalismo popular» a los estratos medios y bajos. El amplio espectro empresarial —desde un pequeño grupo de grandes empresarios con acceso a crédito, tecnologías y mercados, y con capacidad innovadora, hasta un grupo mucho mayor de empresarios pequeños y medianos, y de micro «empresarios por necesidad» con un acceso muy limitado a dichos recursos— hace que el segmento al que van dirigidas dichas políticas —el empresarial— sea potencialmente difuso, esquivo y sumamente heterogéneo.

Estas consideraciones ponen de manifiesto las contradicciones potenciales que subyacen en los objetivos de las políticas dirigidas a promover la actividad empresarial. Por ejemplo, las políticas que buscan promover la autonomía económica, el empleo y la generación de ingresos pueden entrar en contradicción con aquéllas dirigidas a promover objetivos como capacidad de innovación, productos novedosos, tecnologías originales y crecimiento en toda la economía. Con el primer tipo de políticas se procura apoyar al empresariado micro, pequeño y mediano en actividades de un nivel tecnológico poco sofisticado pero con posibilidades de crear puestos de trabajo y propor-

cionar medios de supervivencia a quienes no están cubiertos por las políticas de protección social. Con el segundo grupo de políticas se puede apoyar a los empresarios del sector tecnológico, así como emprendimientos en gran escala.

¿Deberían las políticas públicas inclinarse hacia el empresariado de clase media y baja, al tomar el origen social del empresario como un criterio válido de la política de promoción empresarial? Hay quienes sostienen que promover políticas empresariales entre la clase media es, en última instancia, una medida desacertada. Lo mismo se puede decir de las políticas dirigidas a fomentar la actividad emprendedora en el segmento de menores ingresos.

32

Los argumentos en contra de la promoción directa de la actividad empresarial entre los sectores medios y bajos se pueden sopesar al menos en dos aspectos. En primer lugar, si esto se hace entre los estratos de ingresos medios y bajos de la sociedad, puede constituir una política compensatoria que ayude a crear igualdad de condiciones para el universo de empresarios en general, en vista de que quienes no provienen de familias pudientes a menudo se inician en condiciones desventajosas en cuanto a recursos como formación académica, apoyo de los padres, ejemplos a seguir y financiamiento. Las políticas deben garantizar que el desempeño, las habilidades y aptitudes del empresario (en el sentido de Amartya Sen) se conviertan en algo tangible.<sup>2</sup> Para ellos han de ofrecerse elementos de apoyo; a saber: capacitación y financiamiento.

En segundo lugar, las políticas públicas pueden ayudar a democratizar la actividad empresarial. Lo anterior cuando los mercados están en manos de una cantidad reducida de actores dominantes que impiden la entrada y la competencia de pequeños y medianos partici-

---

<sup>2</sup> Sen (1985). Aquí el enfoque de Sen gira en torno a las habilidades y aptitudes de los individuos. Se insiste no sólo en la manera en que los seres humanos actúan, sino también en su disposición, es decir, en la decisión práctica de actuar de manera importante si así se desea. Este enfoque se concentra especialmente en las habilidades funcionales, entre las cuales figura la aptitud para participar en transacciones económicas.

pantes, con barreras de hecho como su mayor acceso a capital, economías de escala, mejores tecnologías y una mayor capacidad de cabildeo entre los responsables de la formulación de políticas.

### **En busca de políticas acertadas: pautas y criterios operativos claros**

Una vez que se llega a un acuerdo sobre lo oportuno de contar con alguna política de promoción empresarial que atienda las necesidades de individuos de diversos estratos sociales y orígenes étnicos—y no exclusivamente las de las élites empresariales dominantes—, resulta relevante desarrollar pautas y criterios operativos claros para concebir y evaluar el tipo de empresariado que se desea. Entre los criterios razonables que pueden moldear tales políticas figuran: el aporte de la vocación emprendedora a la creación de empresas, la productividad, la innovación, la generación de empleo, el fortalecimiento de los ingresos de las clases baja y media, la movilización de recursos y la orientación exportadora.

33

### **Ejemplos a seguir**

En los estudios sobre Argentina, Ecuador y México que forman parte de este libro, se sugiere que las políticas deberían tomar en cuenta y aprovechar los ejemplos a seguir que de hecho existen con el fin de fomentar el espíritu empresarial. Dicho ejemplo a menudo proviene de los padres, pero también puede originarse fuera de la familia. Emprendedores dinámicos como Bill Gates y Steve Jobs, por mencionar sólo dos, son ejemplos a seguir para las nuevas generaciones de empresarios.

### **Reducción de los costos de hacer empresa**

En los últimos años se han propuesto y evaluado empíricamente los conceptos de «costo y facilidad de hacer empresa», tomando en

cuenta los obstáculos que se interponen a la iniciativa emprendedora y a la creación y consolidación de empresas. Este campo de actividad destaca la importancia del clima de inversión y del entorno regulatorio como un conjunto clave de aspectos que inciden en la inversión y en la iniciativa empresarial. Desde 2003, el Grupo del Banco Mundial publica un informe anual titulado *Doing Business*, en el cual se examina un amplio espectro de países en términos de ingreso per cápita y estadios de desarrollo. El informe de 2011 abarcó 182 naciones (Banco Mundial, 2010). Allí se estiman indicadores como la cantidad de tiempo, el número de trámites y los costos incurridos en acatar la normativa legal. La atención se concentra en variables como los requisitos para crear una empresa, tramitar permisos de construcción, emplear trabajadores, registrar bienes, obtener crédito, proteger a los inversionistas, pagar impuestos, comerciar a través de fronteras, hacer cumplir los contratos, liquidar empresas y obtener electricidad.

En general, la tabla de posiciones sobre la facilidad de hacer negocios guarda una estrecha correlación con el ingreso per cápita del país: a la cabeza suelen ubicarse las naciones miembros de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos), seguidos por países del sur de Asia; en los últimos lugares se ubican las economías del África subsahariana. Los países de la región de América Latina y el Caribe a menudo se encuentran hacia el extremo inferior del segmento medio de la clasificación. En el informe también se actualizan periódicamente los avances logrados por los países en materia de reducción de trámites burocráticos y simplificación de regulaciones. Estas reformas se han llevado a cabo en países muy distintos entre sí, sin que exista un patrón claro relacionado con el nivel de desarrollo.

Los estudios incluidos en este libro confirman que la tramitomanía y la burocracia son ciertamente obstáculos externos que se interponen a la iniciativa empresarial, aunque no todo se reduce a ello. En algunos países latinoamericanos, las reformas dirigidas a facilitar la

creación de empresas son un paso en la dirección correcta. Reducir el tiempo y el costo de constituir legalmente un negocio favorecerá la creación de nuevas empresas. En muchos países de la región, el costo de liquidar un negocio y cerrarlo suele ser elevado, debido a los rigurosos trámites burocráticos que se deben seguir para dar por terminadas las operaciones. Los responsables de la formulación de políticas deben ser conscientes de que cuando los costos de salida son altos, también se castiga la entrada de empresas. Obstaculizar el proceso de constitución y cierre de negocios puede perjudicar la iniciativa emprendedora. En tal sentido, convendría revisar los procedimientos de quiebra. Los elevados costos pecuniarios y legales de los procedimientos de insolvencia vigentes en numerosos países de la región tienden a impedir la reasignación de recursos después de que una empresa fracasa. Además, el estigma social que conlleva una quiebra parece ser mayor en la cultura latinoamericana que en la anglosajona. Los programas dirigidos a la agilización del registro y de la formalización de pequeñas empresas pueden no sólo facilitar la iniciativa empresarial, sino también mejorar la efectividad de los programas económicos y sociales en general.<sup>3</sup>

35

### **Desarrollo de aptitudes empresariales**

Los estudios conforman esta obra, así como la literatura reseñada en el capítulo 2, muestran que un obstáculo importante dentro de la iniciativa empresarial es la falta de aptitudes necesarias de empresarios y gerentes para gestionar correctamente los recursos humanos, la tecnología y el flujo de caja. Estas carencias son especialmente acentuadas entre los empresarios de clase media y baja. Si bien es cierto que los empresarios de clase media pueden tener un mayor ac-

---

<sup>3</sup> Uno de los árbitros anónimos que revisó esta publicación señaló que en Brasil, la iniciativa del SEBRAE (*Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresas*) llamada Empresario Individual lanzada en 2009, ha formalizado más de 2.5 millones de microempresarios en tres años.

ceso a una variedad de formas de capital social que sus pares de clase alta —tal y como se muestra en el capítulo 6 sobre El Ecuador—, no hay nada que garantice la eficacia de este apoyo. El hallazgo sugiere la necesidad de crear igualdad de condiciones al formular políticas orientadas para ayudar a los empresarios en el fortalecimiento de la capacidad interna de gestión de sus empresas. Más aún, indica que se deben intensificar los esfuerzos para que la educación superior sea no sólo más accesible sino también más pertinente.

36

El papel de la formación académica y de la capacitación en el fortalecimiento del espíritu empresarial es un tema importante aunque todavía está en mora de resolverse. Adquirir las aptitudes requeridas para ser empresario a través del sistema educativo puede ayudar a compensar las desventajas derivadas del origen social en los inicios de la carrera empresarial. Sin embargo y en muchos países en desarrollo, el acceso al sistema educativo guarda una correlación estrecha con el nivel socioeconómico del estudiante. Sin reforma, el sistema educativo tenderá a perpetuar —y no así a corregir— las desigualdades existentes en materia de ingresos y riqueza. Resulta así poco probable que contribuya a la democratización de la actividad empresarial.

Si se opta por la formación de empresarios en el ámbito universitario, entonces es importante hacer que las universidades públicas participen en esta iniciativa. La probabilidad de que ahí se formen los estudiantes de ingresos medios y bajos es más alta a que lo hagan en instituciones privadas. En Europa y Norteamérica, las universidades ofrecen cada vez más programas de estudio y maestrías orientadas a nutrir y a suministrar las herramientas necesarias para una actividad empresarial eficaz. Esos programas procuran diferenciarse de las maestrías estándar en administración de empresas. Éstos se dirigen a la formación de gerentes y no necesariamente de empresarios. Dicha tendencia ha comenzado a propagarse hacia América Latina; cada vez hay más cursos cortos y diplomados pensados para promover el emprendimiento como el nuevo «mantra» del crecimiento y

desarrollo. Resulta fundamental velar porque las iniciativas de capacitación y educación se alineen con la vocación y los intereses de los estudiantes. Así pues, se han de crear sistemas adecuados para detectar y nutrir los rasgos que definan al emprendedor.

Más allá del sistema formal de educación, los programas de asistencia a pequeñas empresas y de mercado laboral activo (estén o no manejados por entidades gubernamentales) a menudo contienen componentes de capacitación. Éstos se dirigen al desarrollo de competencias de empresarios potenciales que pueden tener experiencia previa en el mercado laboral pero cuya educación formal quizá es insuficiente. Desafortunadamente, se registra una ausencia de conocimientos en el cómo del diseño de programas eficaces de capacitación en este contexto, dada la diversidad de experiencias y la falta de diseño experimental para evaluarlas.<sup>4</sup>

---

4 Este tipo de programas existe en Estados Unidos, en muchos países europeos y también en el mundo en desarrollo. En parte como consecuencia de la escasez de datos, y también a causa de la falta de diseño experimental en la evaluación de programas, son pocos los estudios sobre Estados Unidos en los que se pueda detectar alguna relación causal entre los programas de asistencia a pequeñas empresas y la creación de empresas u otros resultados (Sanders, 2002; Gu, Karoly y Zissimopoulos, 2008). En una reseña de 13 evaluaciones de programas de asistencia a microempresas y al trabajo independiente (la mayoría de los cuales incluyen un elemento de capacitación) realizada por el Banco Mundial se concluye que «estos programas pueden brindar un apoyo eficaz a la pequeña minoría de trabajadores desempleados que están interesados en crear sus propios negocios. Sin embargo [...], en algunos casos los efectos son negativos o insignificantes [...]. Resulta imprescindible realizar una evaluación mucho más a fondo para entender los impactos de (estos) programas [...], especialmente en el caso de los países en transición y en desarrollo» (Betcherman, Olivas y Dar, 2004). Otras evidencias, específicamente provenientes de Rumania, indican que los programas de asistencia al trabajo independiente y a la pequeña empresa contribuyen a mejorar los resultados económicos de los participantes (Rodríguez-Planas, 2010; Rodríguez-Planas y Jacob, 2010). Aunque estos esfuerzos parecen promover la movilidad ascendente, también tienden a «seleccionar» a los aspirantes mejor calificados, lo cual implica que su capacidad de crear igualdad de condiciones es algo limitada.

### **Mejora del financiamiento**

38

Más allá de la formación académica y de la capacitación, es importante considerar cuidadosamente lo que según los estudios empíricos son las principales limitantes y obstáculos que encaran los empresarios; especialmente quienes provienen de familias de las clases media y baja. La falta de financiamiento es un obstáculo casi permanente que enfrentan los empresarios que no provienen de cuna de alto ingreso, así como los hijos de familias acaudaladas que no heredan automáticamente los recursos y contactos de sus padres. En América Latina y otras regiones, existen muchos programas de crédito tanto de la banca pública como de los bancos comerciales de segundo piso que distan de representar éxitos contundentes. Aun así constituyen experiencias positivas que han dejado algunas enseñanzas en materia de éxitos y fracasos, las cuales deben tenerse en cuenta para mejorar las alternativas de financiamiento. Las políticas públicas podrían concentrarse en asegurar financiamiento externo para la empresa y en conectar la demanda y la oferta en el mercado crediticio. Por otra parte, en aquellos mercados afectados por problemas de asimetría en la información y por la existencia de prácticas crediticias poco éticas, resulta esencial formular políticas dirigidas a vigilar el costo del crédito en los mercados y a abordar la falta de educación financiera que afecta a muchos empresarios de ingresos medios y bajos.

### **Fortalecimiento de la gestión interna de las empresas**

En los estudios también se ha demostrado que las imprecisiones en materia de consecución y gestión de recursos humanos, búsqueda de clientes, gestión de tecnologías nuevas y mejoramiento de la gestión contable y financiera son todos factores internos que obstaculizan la iniciativa empresarial.

## Mejoramiento de las redes de apoyo

La creciente importancia de las redes de contactos, así como de la familia, las amistades y las instituciones comunitarias para superar ciertos obstáculos y preparar el terreno para el surgimiento de un empresariado fuerte y vibrante en todos los niveles sociales ha sido otro de los elementos identificados en los estudios. La promoción del capital social y la facilitación de la comunicación, así como la creación de redes de contactos, pueden producir dividendos significativos.

## Temas para investigaciones futuras

Dado que el estudio de la actividad empresarial atraviesa diversos campos de conocimiento, la expansión de los enfoques interdisciplinarios de este tema puede aportar grandes beneficios. Convocar al diálogo y fomentar la investigación conjunta por parte de especialistas en la actividad empresarial —a saber, economistas, psicólogos, inversionistas de capital de riesgo, especialistas en talento y expertos en mercado laboral— y relaciones industriales pueden generar importantes y novedosas ideas.

Se necesita ahondar en aspectos básicos como la definición y la cuantificación del empresariado y la clase media. El uso de valores indirectos como son las medidas de titularidad, el trabajo independiente, el tamaño de la empresa y la creación de negocios para cuantificar la actividad empresarial, demuestra que el tema se encuentra todavía en su infancia desde el punto de vista empírico.<sup>5</sup> A su vez, la ausencia de estudios longitudinales en los que se haga seguimiento de la evolución familiar y ocupacional de los individuos a lo largo de periodos prolongados limita el estudio de la actividad empresarial en América Latina, así como en otras regiones en desarrollo. Los estudios que conforman esta obra contienen métodos empíricos que buscan supe-

---

<sup>5</sup> Véase el análisis correspondiente en el capítulo 2, especialmente el Recuadro 2.1.

rar dicha carencia de datos longitudinales.

Se necesita más investigación sobre temas como los valores del empresario. Si bien es posible que la clásica representación del individuo frugal dispuesto a postergar el consumo y a soportar sacrificios para convertir en realidad su visión de empresa aún sea válida, el papel que en la actualidad cumplen los mercados sofisticados de capital y las herencias familiares modifica en cierta medida esa visión. La comparación del papel que desempeña la generalización y la capacidad de realizar múltiples tareas simultáneamente con la función de especialización y los conocimientos técnicos es otro campo que requiere un análisis más profundo.

40

El tema de cómo gestionar el riesgo y poner en marcha empresas productivas en ciertos contextos continua en estado crítico. Se necesita realizar mayores esfuerzos para entender y medir la transmisión de valores de una generación a otra y en el ámbito del hogar, dada la importancia del papel de los padres y de la familia en la vocación empresarial. Asimismo conviene estudiar la importancia de la existencia de ejemplos a seguir por fuera de la familia en la formación del espíritu empresarial.

Uno de los temas emergentes es el componente de género en el mundo de los negocios. En América Latina, la actividad empresarial es un dominio altamente masculino. Por ello, es preciso entender mejor la influencia de los factores familiares, los patrones de exclusión y los índices de participación de la mujer en la fuerza laboral en la definición de su papel en las actividades empresariales.

Las dinámicas ocupacionales y su impacto en la movilidad social han de ser analizadas más a fondo. La secuencia primero empleado, empresario después aún impera; el paso al segundo estadio ocurre hacia finales de los 30 años de edad y comienzos de los 40. Se necesita establecer con mayor precisión cuán robusto puede ser este umbral de edad para establecer los cambios de ocupación en el tiempo y en diversos lugares. La influencia de la edad en la capacidad de asumir riesgos es un tema interesante, aunque hasta el momento no se le ha

prestado la atención que merece. Cabe hacerse una pregunta similar sobre la influencia de la clase y el origen étnico en la tolerancia al riesgo y en el espíritu empresarial.

La creciente importancia de las TIC (tecnologías de la información y la comunicación) en la gestión empresarial, y la de las redes de contactos en la creación de una base de clientes y en la consecución de recursos humanos, son áreas nuevas de investigación.

La influencia de las ciudades, la ubicación y la movilidad internacional del talento en la actividad empresarial es un tema crítico. La mayor parte de esta actividad tiene lugar en ciudades y no en lugares aislados, aunque existen diferencias marcadas en materia de concentración empresarial entre ciudades de tamaño relativamente equiparable. Todos los conceptos de «ecosistemas», «innovación de abajo hacia arriba» y «conformación de conglomerados» que aparecen en la literatura especializada, apuntan hacia la importancia de que existan contextos favorables, interdependencia, ubicaciones privilegiadas, descentralización y espontaneidad en la función empresarial. El papel que desempeñan la base de consumidores, el acceso a recursos humanos, la disponibilidad de insumos y la oferta de capacidad empresarial son dimensiones propias del crecimiento de las ciudades que apuntan hacia una interacción dinámica y de causalidad mutua entre ciudades y empresariado.

La movilidad internacional del talento es una característica clave de la globalización. Parte de este acervo de talento se ocupa en actividades empresariales (véase Solimano, 2008). Las diferencias internacionales en cuanto a las políticas regulatorias, la facilidad de hacer negocios, los regímenes migratorios, la disponibilidad de crédito y capital de riesgo, así como las perspectivas de crecimiento son factores que inciden en la distribución internacional de la iniciativa empresarial entre los países. El papel de la región de América Latina en este nuevo panorama es un tema importante para futuras investigaciones.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- 42 Banco Mundial. 2010. *Doing Business 2011: Making a Difference for Entrepreneurs*. Washington, DC, Banco Mundial.
- Betcherman, G., K. Olivas y A. Dar. 2004. «Impacts of Active Labor Programs: New Evidence from Evaluations with Particular Attention to Developing and Transition Countries». En: *Social Protection Discussion Paper Series No. 0402*. Banco Mundial, Washington, DC.
- Gu, Q., L. A. Karoly y J. Zissimopoulos. 2008. «Small Business Assistance Programs in the United States: An Analysis of What They Are, How Well They Perform, and How We Can Learn More about Them». RAND Corporation, Santa Mónica (EE.UU.). Disponible: [http://www.rand.org/pubs/working\\_papers/WR603](http://www.rand.org/pubs/working_papers/WR603).
- Rodríguez-Planas, N. 2010. «Channels through which Public Employment Services and Small Business Assistance Programmes Work». En: *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. 72 (4): 458–85.
- Rodríguez-Planas, N. y B. Jacob. 2010. «Evaluating Active Labor Market Programs in Romania». En: *Empirical Economics*. 38 (1): 65–84.
- Sanders, C. K. 2002. «The Impact of Microenterprise Assistance Programs: A Comparative Study of Program Participants, Nonparticipants, and Other Low-Wage Workers». En: *Social Service Review*. 76 (2): 321–40.
- Sen, A. K. 1985. *Commodities and Capabilities*. Oxford, Oxford University Press.
- Schumpeter, J. (1911, 1934) 1989. *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest Rates, and the Business Cycle*. Reimpresión de Actas de 1934. New Brunswick, Transaction Publishers.
- . (1949) 2000. «Economic Theory and Entrepreneurial History». En: *Essays: On Entrepreneurs, Innovations, Business Cy-*

cles, and the Evolution of Capitalism. R. Clemence (Editor). Reimpresión. New Brunswick, Transactions Publishers.

Solimano, A. (Editor). 2008. The International Mobility of Talent: Types, Causes, and Development Impact. Oxford, Oxford University Press.





## EMPRESARIOS, CLASE MEDIA Y MOVILIDAD SOCIAL: RESEÑA DE LA LITERATURA ESPECIALIZADA

*Andrés Solimano*

Los estudios sobre la actividad empresarial, sobre la clase media y sobre la movilidad social a menudo toman direcciones muy distintas. La actividad empresarial se entiende como un proceso dinámico de creación y destrucción de empresas, y por lo tanto se vincula al de crecimiento económico. Aun así, no siempre ha desempeñado un papel medular en el análisis económico, donde predominan las teorías propias del proceso productivo. El papel principal se le ha asignado a la acumulación mecánica de capital y a la fuerza de trabajo. Lo anterior en detrimento del proceso fundamentalmente empresarial de organizar la producción, vislumbrar oportunidades, movilizar los factores de producción y vincularlos con el crédito y los mercados de productos, todo ello en un contexto de incertidumbre y riesgo.

A menudo, la literatura sobre la clase media ha quedado circunscrita al terreno de la sociología, cuyos enfoques se ocupan más de cuestiones de identidad social y diferenciación de clases. Por lo general, allí se han descuidado los vínculos con la actividad empresarial y el crecimiento económico.

La movilidad social también es un proceso crítico y dinámico para propiciar la igualdad de oportunidades, la reducción de la inequidad y la facilitación del ascenso económico de una generación a la siguiente. Aun así, la literatura sobre movilidad social es escasa. Convendría que estas diversas corrientes de pensamiento confluyeran, no sólo para mejorar el análisis sino también las políticas públicas. Igual-

mente se requieren nuevas vías de exploración para poder identificar mecanismos económicos y sociales novedosos dirigidos a estimular el dinamismo económico y la equidad social. Los economistas redescubren ahora algunas virtudes supuestamente atribuibles a la clase media como fuente de espíritu empresarial; a saber, un conjunto determinado de valores, el poder del consumidor y la estabilidad socio-política. Estas hipótesis exigen una comprobación empírica adecuada mediante una variedad de métodos, entre ellos pruebas econométricas, evidencia histórica y estudios de caso específicos de países, como también en el nivel micro.

46

Hace falta saber más sobre la naturaleza y las características de los emprendedores, y sobre los factores que determinan la decisión de tomar ese camino. Se requiere establecer en qué medida ser empresario promueve la movilidad social y hasta qué punto influyen en su éxito el origen familiar, la educación y los valores, así como la capacidad de asumir riesgos. En este capítulo, se hace una reseña tanto de los temas principales como de la literatura correspondiente a la clase media, la actividad empresarial y la movilidad social, a la luz de su relevancia para las políticas públicas en América Latina.

## LOS EMPRESARIOS

La palabra «empresario», como la entendemos hoy, la usó por primera vez Richard Cantillon en el siglo XVIII. Cantillon fue uno de los primeros en escribir sobre las funciones del empresario como agente que se ocupa del riesgo en los negocios y en la producción. Inspirados por Cantillon, en el siglo XIX el filósofo y economista político John Stuart Mill y el economista y hombre de negocios francés Jean Baptiste Say ahondaron en el papel del empresario como organizador de nuevos negocios, el manejo del riesgo y el control del proceso productivo. El filósofo alemán y revolucionario social Karl Marx concibió una teoría del «capitalista» (en cierto sentido equivalente al empresario), al

destacar la función de este tipo de individuos como nueva clase que revoluciona los modos de producción, y de paso las relaciones sociales. Marx resaltó el papel que cumplía el sistema capitalista fabril en cuanto a combinar la tecnología y la mano de obra asalariada para obtener ganancias, que a su vez se podían reinvertir en la búsqueda de mayores rentas. En las siguientes páginas se hace una breve reseña sobre la manera en que diversas corrientes de pensamiento y distintos intelectuales han percibido a los empresarios y el importante papel que cumplen en el proceso económico.

### **Teoría neoclásica de la producción: ¿desempeña el empresario un papel?**

47

La teoría del empresario es una materia compleja de la teoría económica. En la economía neoclásica, la producción y el crecimiento se desprenden de una función de producción (cuyo origen rara vez se aborda) que ofrece a gerentes, empresarios y administradores un plan maestro de combinaciones económicamente eficientes de factores de producción como mano de obra, capital y tecnología para generar bienes y servicios. Pero la función de producción es, en última instancia, una «caja negra». La cuestión de quién dirige, vigila y lleva a cabo el proceso de organizar la producción, contratar la mano de obra y combinarlos con el capital según un plan maestro de tecnologías permanece ausente u oculta. El papel del empresario como organizador y coordinador del proceso productivo y de enlace con los mercados de bienes y de crédito, no está presente en el marco de la función productiva.<sup>6</sup> Las preferencias, competencias, actitudes y capacidades de dicho organizador de la producción —el empresario— están ausentes del modelo.

---

<sup>6</sup> Esto implica que una variable E —en representación del empresario— no constituye un factor de producción.

### **El empresario según Joseph Schumpeter y Frank Knight**

El principal teórico empresarial del siglo xx fue el economista austro-estadounidense y politólogo Joseph Schumpeter. Por su parte, el economista estadounidense Frank Knight también introdujo importantes ideas sobre la materia. Schumpeter desarrolló una teoría del empresario basada en una combinación de observación directa, psicología teórica y análisis económico. Según su teoría, el empresario es una persona con el talento de combinar capital y trabajo, así como de vislumbrar oportunidades de negocios y las perspectivas de obtener ganancias [véase Schumpeter (1911, 1934), 1989]. El papel crítico del empresario consiste en introducir innovaciones como por ejemplo un producto nuevo o una línea de producción diferente, o en abrir un mercado a partir de un proceso de «destrucción creativa» en el que nuevas tecnologías y formas de hacer negocios reemplazan a las anteriores. Schumpeter insistió en las peculiaridades que diferencian al empresario del gerente, del inventor puro y del dueño del capital: la capacidad de tomar decisiones nuevas en el terreno inexplorado de nuevas actividades y en condiciones de incertidumbre y riesgo. En términos de Schumpeter, una economía «en desarrollo» es aquella que, impulsada por las innovaciones, salta de un «flujo circular» (equilibrio) a otro. Una economía puede crecer sin desarrollarse cuando se mantiene en el mismo patrón de flujo circular (estacionario); lo anterior al usar la misma tecnología y la misma organización. No en vano la obra clásica de Schumpeter publicada en 1911 se tituló *Teoría del desarrollo económico*.

A su vez Frank Knight, inspirado tanto por la Escuela Austríaca de Economía —representada por Menger, Von Mises, Bohm-Bawerk y Hayek— como por la teoría neoclásica, estableció el vínculo existente entre empresario-ganancias y riesgo-incertidumbre. Knight subrayó el papel que desempeñan el empresario y el gerente como organizadores de la producción cuando se desconoce la productividad de los trabajadores y no es posible asignar grados de probabilidad precisos a otras contingencias relevantes de la producción

debido a la «incertidumbre» que hay. Para Knight, las utilidades constituyen la remuneración monetaria por asumir riesgos, lo cual representa una categoría diferente de la rentabilidad del capital invertido en la empresa. En algunas de sus interpretaciones, Knight también destaca que el empresario necesita los derechos residuales de propiedad (como dueño) para ejercer la función de «especializarse en juicio, sentido común e intuición como medios para sostener decisiones productivas en un mundo de incertidumbre» (Langlois y Cosgel, 1993, 460).

### **Los inversionistas volubles de Keynes**

El economista inglés John Maynard Keynes se interesó en la psicología del «inversionista» —es decir, tanto por el lado de quien invierte en activos financieros como por el de quien hace la producción física— y en el contexto en que éste toma sus decisiones de inversión. Keynes no compartía el ideal casi romántico de Schumpeter del empresario como «héroe del capitalismo» quien, incluso contra todos los pronósticos, sale avante gracias a su innovación, visión y creatividad productiva. En cambio sí era consciente —al igual que Knighty Schumpeter— de las complicaciones que introducen los efectos de la incertidumbre intrínseca en los cálculos económicos racionales.<sup>7</sup> Sin embargo, su versión del inversionista-capitalista del mundo real coincidía más con la de un «apostador de casino»: alguien más parecido a un jugador que a un puritano trabajador, dispuesto a postergar su gratificación (sacrificando el consumo) para acumular capital. Keynes acuñó la expresión «instinto animal» para denotar el comportamiento humano impulsado por algo más que los valores progresistas y el cálculo racional de los costos y beneficios pecuniarios. El pasaje original de Keynes (1936, 161-62) reza así:

*Aun haciendo a un lado la inestabilidad causada por la especulación, existe otra inestabilidad producida por una característica de la naturaleza*

<sup>7</sup> Véase la obra clásica de Knight, *Riesgo, incertidumbre y beneficio* (1921).

humana que hace que gran parte de nuestras actividades afirmativas dependan más del optimismo espontáneo que de expectativas matemáticas, ya sean morales o hedonísticas o económicas. Es posible que la mayoría de nuestras decisiones de hacer algo afirmativo, cuyas consecuencias se irán manifestando a través del tiempo, se puedan tomar únicamente por obra del instinto animal, a saber, el impulso espontáneo que produce acción más que inacción, y no como resultado de multiplicar un promedio ponderado de beneficios cuantitativos por probabilidades cuantitativas. Es por ello que si el instinto animal se atenúa y el optimismo espontáneo flaquea —dejándonos a merced exclusiva de una expectativa matemática—, la empresa se marchita y muere.

La anterior cita refleja dos características importantes que a menudo se atribuyen a los empresarios: el impulso apremiante de actuar en lugar de permanecer inactivo, y el papel del optimismo. Keynes también insistió en la idea de que los inversionistas se ven afectados por el comportamiento gregario, la interdependencia de las expectativas, y los vaivenes de estado de ánimo y percepción que conducen a oleadas de optimismo, euforia y manías, seguidas por periodos de pesimismo y depresión, todo lo cual genera bruscos ciclos económicos y financieros.

### **La decisión de ser empresario**

Existe consenso en que la psicología del empresario es distinta a la del empleado. Se da por sentado que el asalariado exhibe una mayor aversión al riesgo que el empresario. Aunado a lo anterior, aquél tiene una menor necesidad de independencia que el empresario y el trabajador por cuenta propia. No queda del todo claro si la opción de hacerse empresario es la mejor para alcanzar el éxito económico en el largo plazo. Un empleado bien preparado que hace carrera en una gran empresa (o que pasa de una grande a otra) puede alcanzar posiciones gerenciales importantes, bien remuneradas y gratificantes desde el punto de vista profesional. Por el contrario, hacer empresa

es riesgoso y nada garantiza el éxito. Seguir una carrera empresarial puede traer consigo un elemento de irreversibilidad que impide que los empresarios vuelvan a la situación de empleado. Tarde o temprano, los caminos empresariales pueden erosionar ciertas facultades como la disciplina jerárquica, la tolerancia y la paciencia en procesos de toma de decisiones, todas ellas imprescindibles para conservar el puesto de empleado.<sup>8</sup>

Como se verá a continuación, la evidencia empírica indica que, para muchas personas, la decisión de convertirse en empresario se produce tras haber sido empleado por algún tiempo; lo opuesto parece ocurrir con menor frecuencia.<sup>9</sup> Los modelos teóricos de selección producen reglas sobre decisiones ocupacionales en función de las preferencias en materia de riesgo y otros parámetros, entre ellos la relación entre salario y ganancias. Algunos autores han tratado de atribuir una naturaleza endógena a la formación de preferencias como la propensión al ahorro, el ocio y el trabajo, así como la tolerancia e incluso el gusto por el riesgo. El mecanismo de formación de preferencias surge del empeño de los padres por infundir sus propios valores en sus hijos.<sup>10</sup> De hecho, la probabilidad de convertirse en empresario es mayor para quien proviene de familia cuyos padres son (o han sido) empresarios que para quien no cuenta con este antecedente. La relación entre dotaciones de capital humano y espíritu empresarial también es un tema interesante y no siempre obvio. A diferencia del científico, el experto o el intelectual, el empresario no necesariamente es una persona que haya acumulado años de educación formal (doctorado o maestría); cuestión que por lo general, se reco-

---

<sup>8</sup> Agradezco a Jorge Rosenblut por mencionar este punto.

<sup>9</sup> Algunas personas se inician como empresarios al comienzo de su vida económicamente activa. Tal es el caso de la nueva ola de empresarios de la tecnología, entre ellos Steve Jobs, Bill Gates y Mark Zuckerberg.

<sup>10</sup> Véase Doepke y Zilibotti (2008) y las referencias sobre la transmisión cultural de valores que se mencionan en esa obra.

noce como «capital humano». Varios estudios empíricos corroboran esta afirmación. En este sentido, Lazear (2004) propone la «hipótesis del equilibrio de aptitudes» del empresario y la comprueba empíricamente. La idea básica es que los empresarios poseen un conjunto de aptitudes diversas en campos como la gerencia, la interacción interpersonal y la capacidad de manejar problemas financieros y técnicos. Por su parte, los empleados y los profesionales son «especialistas». Lazear concluye —a partir de datos longitudinales recolectados por universidades estadounidenses de primer orden— que quienes eligen una mayor diversidad de materias en sus estudios de posgrado y además tienen una experiencia ocupacional más variada, muestran una mayor propensión a convertirse en empresarios que aquellos quienes optan por estrategias educativas y experiencias de empleo más especializadas (véase el recuadro 2.1).

### ***Espíritu emprendedor y origen familiar***

En la sección anterior se subrayó el papel del origen familiar, las actitudes con respecto al riesgo, los niveles de instrucción y las preferencias para entender la formación y el desarrollo del espíritu emprendedor. En los modelos dinásticos se tiende a observar la persistencia entre generaciones de padres (y madres) e hijos (e hijas) de factores como la paciencia, la preferencia entre activos o consumo presentes y activos o consumo futuros, la demanda de ocio y actitud hacia el trabajo. Según estos modelos, los hijos tienden a heredar la propensión de los padres a convertirse en empresarios.<sup>11</sup> Otra hipótesis sostiene que es menos probable que los hijos de gerentes de grandes empresas se conviertan en empresarios que los hijos de los dueños de pequeñas empresas (véase Glaeser, Rosenthal y Strange, 2009). Este interesante giro subraya la importancia de las empresas de pequeña escala en la promoción del espíritu empresarial.

11 Determinar el grado de persistencia del espíritu empresarial a través de distintas cohortes y generaciones es una tarea empírica.

Un estudio empírico realizado por Wadhwa *et al.* (2009) esclarece en cierta medida estas cuestiones. En el informe, basado en una encuesta realizada entre 549 fundadores de compañías —principalmente en el sector tecnológico de Estados Unidos (computación y electrónica, defensa, atención médica y sector de servicios)—, se concluye que la mayoría de los fundadores de nuevas empresas (71%) proviene de la clase media,<sup>12</sup> mientras que un porcentaje muy reducido (menos de 1%) proviene de familias sumamente acaudaladas o de recursos muy escasos. Asimismo, se establece que la edad promedio para poner en marcha un negocio es 40 años. La mayoría de los fundadores de empresas poseen niveles elevados de formación académica (más de 95% tiene una licenciatura y 47% tiene títulos más avanzados). Su desempeño académico los ubica en el 30% superior en la educación secundaria y universitaria (con mejores resultados académicos en la escuela secundaria). Los fundadores de compañías (empresarios) por lo general no inician una empresa nueva inmediatamente después de culminar sus estudios universitarios: primero adquieren experiencia laboral como empleados (de alrededor de seis años), lo cual sugiere que su elección entre ser empleado o hacerse empresario puede ser *secuencial* en el tiempo. Por último, poco más de la mitad de ellos son los primeros en la familia en hacer empresa, y su motivación para hacerlo responde a una combinación de aspiraciones de acumular riqueza, comercializar una idea, ser su propio jefe y, cuando es el caso, dar continuidad a una tradición empresarial familiar.

---

<sup>12</sup> Wadhwa *et al.* (2009) definen la «clase media» según el esquema de seis clases de Gilbert (2008).

RECUADRO 2.1  
MEDICIÓN DEL EMPRESARIADO

Existen tres formas principales de medir el empresariado:

- \* *Trabajo independiente con trabajadores contratados.* El trabajo independiente simplemente mide la proporción de personas que dirigen su propia empresa. Las estadísticas de la población económicamente activa característicamente distinguen entre propietarios y gerentes, empleados y trabajadores independientes.
- \* *Creación de empresas.* Esta medida se concentra en la creación de empresas nuevas. La iniciativa *Entrepreneurship Snapshots* del Banco Mundial (WBGES) se concentra en particular en el estudio de la creación de nuevas empresas en el sector formal. Mide el número de negocios nuevos que se registran en un año dado como proporción del número total de empresas formales. Las empresas registradas son entidades con personería jurídica que pueden contraer deudas con el sistema bancario, pagan impuestos y realizan operaciones legales con otras empresas y con el Estado.
- \* *La etapa de desarrollo empresarial.* En este enfoque se considera a la actividad empresarial como un proceso dinámico y se concentra en las etapas de creación, desarrollo y consolidación de negocios. El GEM (Global Entrepreneurship Monitor) usa esta medida concentrándose en la actividad empresarial inicial, independientemente de que la empresa se registre formalmente o no. Este enfoque distingue entre el *empresariado naciente* y el *empresariado en su primera infancia*. Este último se considera como la proporción de la población adulta que ha manejado un negocio durante menos de 42 meses.

Cada uno de estos enfoques tiene sus desventajas. Por un lado, es posible que la WBGES subestime la actividad empresarial real al excluir al empresariado del sector informal. Por el otro, puede que el método del GEM sobrestime la creación de nuevas empresas, y que

las empresas nacientes no se lleguen a materializar del todo y desaparezcan del mercado.

En los diversos capítulos de este libro se adoptan definiciones distintas en función de las características del país.<sup>13</sup>

### ***Movilidad internacional de los empresarios***

Desde una perspectiva internacional, los empresarios pueden portar sus aptitudes de innovación y creación de riqueza de un país a otro. Históricamente, la migración de personas con aptitudes empresariales y una actitud favorable hacia el riesgo ha contribuido a la creación de empresas, la movilización de recursos, la colonización y la innovación, factores que a su vez han propiciado el crecimiento económico en los países de destino. En las economías estadounidense y europea del siglo XIX y comienzos del XX, empresarios (y banqueros) exitosos como Mellon, Vanderbilt, Carnegie, Rockefeller y, muy especialmente, la famosa dinastía Rothschild de banqueros —con operaciones en Londres, París, Zúrich y otros centros financieros— nacieron en el extranjero o fueron los primeros descendientes de inmigrantes. En América Latina, Argentina fue el principal país de destino de emigrantes con aptitudes empresariales a finales del siglo XIX y las primeras décadas del siglo XX. Para su desarrollo económico, este país dependió tanto de la inmigración neta (empresarios y clase trabajadora) proveniente principalmente de España e Italia, como del capital (procedente de Inglaterra y Alemania) y los empleó en la movilización de sus ingentes recursos naturales. Asimismo, la diáspora china ha sido una fuente importante de empresarios en el sur y el este de Asia. Lo mismo ha sucedido en Sudamérica con las diásporas de Palestina y la República Árabe Siria. Últimamente y hacia finales del siglo XX, comienzos del XXI, empresarios emigrantes de India, Israel y China han

<sup>13</sup> En particular, en el capítulo 4 se clasifica a los patrones como empresarios. En el capítulo 5 empresario se define de dos maneras diferentes: empleado-emprendedor y emprendedor independiente.

aportado recursos humanos a la creación de industrias de alta tecnología en *hardware* y *software* en el Silicon Valley, Estados Unidos. Han logrado así vincular esas industrias con empresas tecnológicas en sus países de origen. Esos empresarios —muchos de los cuales estudiaron ya sea en Europa o en los Estados Unidos— han desempeñado un rol crítico tanto en estos países como en los de origen en lo que atañe a la transferencia de talento empresarial, el establecimiento de contactos de mercado, y la creación de productos y tecnologías nuevos en economías que se encuentran apartadas entre sí. Su ubicación y su movilidad contribuyen en gran medida al desarrollo de industrias tecnológicas en países donde por tradición, se importan estos bienes de alta tecnología (véanse Saxenian, 2006 y Solimano, 2008).

***Heterogeneidad, tamaño de la empresa, limitaciones crediticias y actividad empresarial***

Los empresarios en América Latina y otras regiones en desarrollo a menudo trabajan en estructuras productivas altamente diversificadas. Esta heterogeneidad se manifiesta en las marcadas diferencias que existen entre microempresas, pequeñas y medianas empresas (PYME), y compañías más grandes en términos de intensidad de capital, generación de empleo, desarrollo tecnológico, acceso a crédito y orientación exportadora. Las PYMES suelen considerarse como una fuente importante de creación de empleo, aunque no necesariamente de desarrollo tecnológico. Ahora bien, la experiencia en Estados Unidos puede mostrar que no es así. Según la USSBA (Dirección de Pequeñas Empresas de Estados Unidos), las pequeñas empresas innovan más que las grandes y acumulan un mayor porcentaje de patentes por empleado que las segundas; a su vez, es más probable que las empresas más jóvenes también tengan una mayor cantidad de patentes por empleado que las de mayor tamaño (Wadhwa et al., 2009).

El empresariado es marcadamente heterogéneo. El perfil empresarial de Bill Gates o de Michael Bloomberg más que difiere del dueño de un «puesto de *hot dogs*» en los Estados Unidos, o bien, del dueño de

una tienda pequeña en un país en desarrollo. El impacto que puedan tener los grandes empresarios en la actividad económica con respecto a la capacidad de movilizar capital y tecnología difiere en alto grado del que puedan tener los pequeños empresarios. El economista urbano Edward Glaeser (2007) propone una idea tan simple como importante: el número de compañías que se registra en un ramo de actividad o en una ciudad es un elemento relevante para evaluar los niveles de iniciativa empresarial (así como la capacidad de crecimiento del empleo). Si un nivel dado de empleo se distribuye entre un número mayor de compañías, entonces el número de jefes de empresa o empresarios por trabajador debe ser mayor. Esto hace pensar que los países con sectores de PYMES relativamente más grandes deben asimismo tener un alto grado de actividad empresarial.

57

Un resultado empírico interesante en las regresiones que aparecen en Glaeser (2007) es la relación inversa entre el tamaño promedio de las empresas y el crecimiento del empleo. Este resultado es estadísticamente significativo para una muestra de 533 empresas de Estados Unidos. A menudo se piensa que existe una relación inversa entre el tamaño de la empresa y los niveles de empleo. No obstante lo anterior, las regresiones también sirven para determinar la relación en términos de crecimiento del empleo. Tanto dicha investigación como otros estudios empíricos indican que la actividad empresarial y el crecimiento del empleo parecen ir de la mano.

Una diferencia importante entre compañías grandes y pequeñas es la naturaleza de las restricciones que afrontan. Los mercados financieros generalmente operan con información asimétrica entre proveedores y solicitantes de crédito en cuanto a la capacidad de pago de estos últimos y la viabilidad económica de sus empresas. Este tema se trató ya hace varios años en la influyente obra de Stiglitz y Weiss (1981), quienes demostraron que aumentar el costo del crédito (elevando las tasas de interés) puede ser un mecanismo ineficiente para distinguir a los deudores buenos de los malos.

La contabilidad y la información financiera de las compañías más

pequeñas no cuentan ni con el desarrollo ni con la sistematización de las empresas más grandes. Esta falta de información inhibe el otorgamiento de préstamos bancarios y hace que las instituciones financieras concentren su cartera en las firmas de mayor tamaño. Otro factor que opera bajo la misma lógica es el tamaño de las operaciones de crédito. Si los bancos quieren atender a las empresas pequeñas y medianas, deben reducir el tamaño de sus préstamos y distribuir los costos fijos de recabar información y analizar los clientes entre numerosas operaciones de menor tamaño. Lo anterior hace que para los bancos sea de hecho menos rentable otorgar créditos a compañías de menor tamaño.

Lo expuesto se traduce, pues, en una falta crónica de acceso a capital de trabajo y fondos de inversión para las PYMES. Los pequeños empresarios deben superar este obstáculo; situación que tiende al desaliento en la actividad empresarial. Por desgracia, los obstáculos nos terminan ahí. El pequeño empresario se enfrenta a las desventajas en el acceso a insumos, a demoras tanto en los pagos de proveedores, como de compradores de sus productos finales, a un nivel más bajo de desarrollo tecnológico, y a la necesidad de invertir una mayor cantidad de tiempo lidiando con la burocracia para gestionar permisos y licencias. Aunado a lo anterior, su capacidad gerencial es a menudo limitada.

### ***Orígenes sociales del empresario y la clase media***

Los historiadores económicos y del empresariado han resaltado los orígenes del empresario en la clase media en el contexto histórico del capitalismo del siglo XIX en Inglaterra. La clase media emergente o «burguesía» se consideraba distinta de la aristocracia rural que vivía de la renta producida por sus tierras. La nueva clase empresarial estaba más interesada en obtener ganancias con la producción industrial organizada alrededor del núcleo de la fábrica capitalista, usando trabajadores asalariados en vez de artesanos (como sucedía antes de la Revolución Industrial). El origen social del empresario en el capitalismo naciente se inscribe más en la clase media que en la aristocracia o en las élites terratenientes.

La tradición de remontarse a la clase social del empresario se ha perdido en gran medida en el análisis económico.<sup>14</sup> Sin embargo y al mismo tiempo, surge de nueva cuenta un interés por volver a evaluar el origen social de los empresarios a partir de definiciones más amplias de la clase media y baja, en el contexto de los países en desarrollo y las economías emergentes, incluida la región de América Latina.

En la región, el «empresario por necesidad» se encuentra en todas partes. Se trata de personas que no consiguen colocarse como empleados o trabajadores en el sector formal de la economía y deciden emprender actividades por cuenta propia de carácter «empresarial». Lo anterior consiste únicamente en una estrategia de supervivencia económica; no se trata de una opción racional entre ocupaciones alternativas. Estas personas a menudo provienen de los estratos inferiores de la clase media, aunque son muchas más las que provienen de sectores de menores ingresos. A menudo sus labores tienen lugar en un entorno informal. Este tema se trata con mayor detalle más adelante tanto en este capítulo como en el próximo.

Con respecto a la clase social, los empresarios pueden provenir de las elites económicas, de la clase media, de la clase baja y de los pobres. Esto pone de manifiesto la heterogeneidad en cuanto a la escala de sus actividades, sus orígenes familiares, niveles de formación académica, recursos, valores y actitudes. Un aspecto crítico es la medida en que el origen de clase incide en la decisión —o en la necesidad— de convertirse en empresario. Por otro lado, la definición de una clase social no es

---

<sup>14</sup> Las figuras más influyentes en el análisis de las clases sociales son Karl Marx (1818-83) y Max Weber (1864-1920). Sin embargo, Vilfredo Pareto (1848-1923), Gaetano Mosca (1858-1941) y Thorsten Veblen (1857-1929) también hicieron aportes importantes al análisis de la sociedad, las élites y las clases. La «Escuela italiana» (cuyos principales exponentes son Pareto y Mosca) tenía una visión orientada al mérito de las élites, su dinámica y sus interacciones con otras clases sociales, aunque no las relacionó específicamente con la actividad empresarial [véase Mosca, 1939, y Pareto (1901) 1991]. Por su parte, Veblen se concentró en la élite empresarial y en la importancia del consumo simbólico (suntuario) y la cultura del ocio como signos de prosperidad y abundancia durante la Época Dorada de Estados Unidos.

tarea fácil. Por ejemplo, Karl Marx definió las clases sociales en términos de la relación entre la gente y los «modos de producción». Este concepto comprende las relaciones sociales, la tecnología y los patrones de tenencia de los medios de producción (el feudalismo, el capitalismo y el socialismo son todos sistemas económicos y modos de producción).<sup>15</sup>

60 En sus escritos de comienzos del siglo xx, Max Weber compartió la idea de Marx: las clases sociales eran importantes y estaban determinadas principalmente por su papel en la producción y la tenencia de los activos productivos. Sin embargo, Weber creó un concepto más complejo de clase social. En éste, el prestigio, el estatus, la ocupación y la movilidad cumplían un papel destacado. Para Weber, la clase social constituía el factor más determinante de las «oportunidades de éxito en la vida» de los individuos; su capacidad de gozar de un buen estilo de vida que fuese además seguro, prestigioso y agradable o, por el contrario, una vida de privaciones, inseguridad y anonimato.

El análisis moderno de la estratificación y las clases sociales, además de echar mano de las ideas de Marx, Weber y otros, resulta por demás ecléctico (véase Gilbert, 2008). Se tiende a aplicar un enfoque multivariante en el que se usan los ingresos, la ocupación, el nivel de formación académica, el estatus y el prestigio, los valores, la visión del mundo y el estilo de vida para definir las clases sociales.

---

15 Las clases sociales también producen sus propias visiones del mundo o ideologías sobre su lugar en la sociedad y en el proceso económico. Marx, quien produjo su obra a mediados del siglo xix en pleno auge de la Revolución Industrial, resaltó dos clases: la burguesía (capitalista) —dueña de los medios de producción y ejerce control sobre la riqueza— moldea las instituciones y controla el poder político, y el proletariado, dueño de su propia capacidad de trabajo y carente de representatividad política. Desde esta perspectiva, la dinámica del cambio social y la transformación de la sociedad surgen del conflicto entre las clases y se consideran un motor de cambio de largo plazo. Según Marx, el capitalismo conduce a una polarización y a una diferenciación social cada vez más acentuadas. El filósofo alemán desestimó la idea de una «clase media permanente» y caracterizó a la «pequeña burguesía» —el equivalente de nuestra clase media— como un sector social hostil al cambio social, debido a su interés en proteger sus activos y su posición en la sociedad aunque no se ubique entre los peldaños más altos de la jerarquía social.

**Clase media: perspectiva económica**

Durante mucho tiempo los economistas no solamente olvidaron, sino que llegaron a desestimar el análisis de clase. Sin embargo y durante el último decenio, se ha vivido un resurgimiento del interés en la materia y una vitalidad renovada en el análisis de la clase media. A mediados de la década de los años setenta, el economista Lester Thurow del MIT (Instituto de Tecnología de Massachusetts) realizó un trabajo innovador sobre la clase media en el contexto de la economía estadounidense. En ese entonces, la economía de este país se vio sacudida por una inflación elevada combinada con problemas de oferta (fenómeno conocido como «estanflación»). Así, las perspectivas de una clase media en franco ascenso desde el término de la Segunda Guerra Mundial se vieron mermadas. Thurow subrayó la importancia que tiene para el capitalismo y la democracia el que haya una clase media sólida. Asimismo, advirtió que la proliferación de empleos mal remunerados en Estados Unidos era una señal de polarización económica; en última instancia, la reducción de la clase media tendría consecuencias adversas para la cohesión social. En las décadas siguientes, estas tendencias se agudizaron con el aumento de la desigualdad, el estancamiento de la mediana de los sueldos y salarios, y el endeudamiento de la clase media. Thurow usó una medida del ingreso y definió a la clase media como aquella conformada por personas ubicadas entre el 75% y el 125% de la mediana del ingreso.

A comienzos de la década de 2000 y en contexto del desarrollo internacional, Birdsall, Graham y Pettinato (2000) así como Easterly (2001) recogieron los argumentos de Thurow. Más adelante en la misma década, Solimano (2009), a partir de una muestra de 130 países, examinó correlaciones comparativas de países entre el tamaño relativo de la clase media y variables como el ingreso per cápita, la desigualdad (medida según el coeficiente Gini), el tamaño del Estado, la participación de las PYMES y un índice de democracia.<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup> En el estudio se concluye que existe una relación no lineal entre el ingreso per cápita y el

A partir de sus hallazgos fundamentados en regresiones de panel, Easterly (2001) sostiene que en los países donde la clase media recibe una mayor proporción de ingreso, la renta per cápita es más elevada, hay mayor crecimiento, más educación y otros resultados favorables del desarrollo. Este autor también sostiene que en los países donde hay consenso sobre la importancia de la clase media son «sociedades afortunadas», pues tienen «niveles más altos de acumulación de capital humano e infraestructura» (Easterly, 2001, 24). Esos países también exhiben «un nivel más elevado de ingresos y crecimiento [...]. Y debido a que registran una mayor acumulación de capital humano e infraestructura, sus políticas económicas nacionales son más acertadas, sus democracias son más sólidas, su inestabilidad política es menor, su estructura sectorial es más ‘moderna’ y están más urbanizados» (Easterly, 2001: 29).

Aquí se advierte sobre la necesidad de no saltar de correlación a causalidad. Aunque se considera un hecho empírico bien establecido el que las economías avanzadas con mayores ingresos per cápita y buenos niveles de cohesión social también tienen una clase media numerosa, de ello no se desprende necesariamente que la clase media *cause* esos resultados positivos (véase Solimano, 2009).

#### FUNCIÓN DEL EMPRESARIO Y OTROS PAPELES DE LA CLASE MEDIA EN EL PROCESO DE DESARROLLO

El renovado interés en la clase media se encuentra estrechamente relacionado con el aporte que ésta puede hacer al proceso de desarrollo, a las políticas públicas y a la estabilidad de la democracia. La clase media cumple al menos tres funciones claras. La primera pone de relieve las capacidades del empresariado.

---

tamaño de la clase media y la desigualdad, y una relación inversa importante entre la desigualdad y el tamaño de la clase media. Las demás variables muestran una relación menos pronunciada con la clase media, según los datos disponibles.

### La clase media como fuente de diversos tipos de empresarios (oferta)

Como ya se indicó, la identificación de la clase media como fuente de actividades empresariales tiene sus raíces históricas propias. En Inglaterra y antes de la Revolución Industrial, se consideraba que la aristocracia rural dominante era un segmento de la población que economizaba e invertía poco, y que prefería las actividades de ocio sobre el trabajo dedicado, el riesgo y las labores empresariales (véase el resumen de estos puntos de vista en Doecke y Zilibotti, 2008).

Un tema semejante en el contexto estadounidense de finales del siglo XIX fue el abordado por Thorsten Veblen en *Teoría de la clase ociosa* (1899). Veblen subrayó la propensión de las élites económicas a preferir el consumo ostentoso y el ocio a la dedicación al trabajo y la frugalidad. En ese sentido, la clase ociosa no era una clase empresarial. Weber [(1905), 2001] puso el acento en el poder de una clase capitalista emergente bajo la influencia de la ética protestante más orientada a la frugalidad (menor preferencia por el consumo actual que en el futuro), la dedicación al trabajo y la disposición a correr riesgos. Desde su punto de vista, esta nueva clase media empresarial aceptaba la postergación de la gratificación para poder economizar y acumular capital, obtener ganancias y ascender por la jerarquía social. Este nuevo conjunto de valores —el «espíritu del capitalismo»— quedaría inscrito en los patrones de conducta de esta nueva burguesía. Sin embargo, en los tiempos modernos, con el desarrollo de los mercados de capital y la disponibilidad de crédito, en principio los empresarios no tienen por qué hacer grandes economías para luego financiar sus emprendimientos productivos con sus propios recursos. Aun así, conviene matizar la presunta eficiencia de los mercados de capitales modernos en cuanto a ofrecer crédito a todo el que lo necesite. A menudo y en materia de crédito, los pequeños y medianos empresarios se tropiezan con limitaciones mucho mayores que las grandes empresas y que los grandes empresarios bien conectados. Hasta cierto punto, el surgimiento de la industria del capital de riesgo ha llenado este vacío para

las empresas recién creadas, un nicho en el que los bancos comerciales se muestran reacios a entrar.<sup>17</sup>

La identificación de la clase media con los quizá idealizados valores de frugalidad, dedicación al trabajo y postergación de la gratificación del sector empresarial también requiere ser matizada.<sup>18</sup> Lo anterior puesto que la «clase media» es un segmento heterogéneo de la población integrado por personas con valores distintos, aun si están en la misma clase. Por ejemplo, la clase media contiene varias categorías ocupacionales; a saber, empresarios, trabajadores independientes y empleados. Los miembros de cada categoría tienen actitudes y preferencias distintas en materia de riesgo.<sup>19</sup> En el segmento empresarial de la clase media, además, coexisten dos tipos de empresarios: los «empresarios de oportunidad» y los «empresarios por necesidad».

Un estudio empírico de 13 países de ingresos bajos a medios aporta evidencia sobre la presencia generalizada de empresarios por necesidad en el mundo en desarrollo (Banerjee y Duflo, 2008). En la muestra, el empresario característico de clase media tiene un empleado (y en algunos casos tres). Los activos productivos —como maquinaria y equipos— de sus tiendas o «empresas» son mínimos. Sus actividades de negocios ocurren en niveles muy bajos de intensidad tecnológica. Al interpretar estos hallazgos, conviene tener presente que la muestra está dominada por países de bajos ingresos con sectores informales

64

---

17 Véanse los puntajes de la LAVCA (Asociación Latinoamericana de Capital Privado y Capital de Riesgo) sobre la disponibilidad de capital en América Latina en <http://lavca.org/>.

18 La teoría implícita es que las diferentes clases sociales tienen valores y rasgos culturales distintos (la hipótesis de la especificidad de los valores de clase).

19 Los individuos de clase media que optan por emplearse tienden a preferir un flujo más constante y estable de ingresos (salario) en lugar de apostarle a perfiles de ingresos y ganancias que si bien pueden resultar más rentables, también pueden ser más riesgosos y propios de las actividades empresariales. Como consecuencia de ello, las personas de clase media que se emplean suelen trabajar en el sector público como oficinistas, personal de nivel medio y funcionarios de ministerios y otras entidades públicas. La misma lógica se puede atribuir a las personas de clase media que son empleadas de firmas y corporaciones del sector privado.

muy grandes. Que en la definición de individuo de clase media que se ubica en el segmento inferior (el que gana entre \$2 y \$10 al día) entren personas en situación de pobreza, y que por lo tanto abarque principalmente a los empresarios por necesidad es altamente probable.

### **La clase media como fuente de poder de consumo (demanda)**

Aquí el argumento es el siguiente: una clase media sólida con un poder adquisitivo cada vez mayor puede ser una fuente de aumento constante de la demanda agregada de bienes y servicios. Además, puede ayudar al país a evitar tendencias recesionistas así como a mantener la economía a plena capacidad o cerca de ella (Solimano y Gutiérrez, 2008). La propensión marginal a consumir de la clase media puede ser mayor a la de los estratos acaudalados (aunque menor que la de los sectores de menores ingresos). Asimismo, la clase media puede ser una fuente importante de demanda de educación, servicios médicos, vivienda, bienes durables, entretenimiento y otros bienes y servicios.<sup>20</sup>

No obstante, conviene también matizar la idea de la clase media como un segmento social sólido y económicamente robusto. Los individuos y las familias de clase media suelen recurrir al endeudamiento para financiar la adquisición de vivienda, bienes durables, educación universitaria y otros servicios. Por lo tanto, el nivel de gasto de la clase media es vulnerable a contingencias reales y financieras, mismas que pueden obligarlos a recortar el consumo como resultado de coyunturas adversas. Dado que por lo general las familias de clase media dependen del empleo como fuente principal de ingresos, es muy probable que una recesión o una crisis financiera las afecte considerablemente.

---

<sup>20</sup> Banerjee y Duflo (2008) concluyen que a medida que disminuye la proporción destinada a la alimentación y aumenta el ingreso, las personas de clase media gastan más en entretenimiento, educación, cuidado de la salud y mejoras de la vivienda.

## La clase media como segmento estabilizador de la sociedad (el argumento de la economía política)

66

Una clase media numerosa y consolidada muestra inclinaciones políticas hacia el centro, lo cual fortalece la estabilidad económica y política. Por el contrario, en las sociedades con grandes desigualdades, económicamente polarizadas y con élites poderosas, una clase media débil y frustrada, y un sector de personas de bajos ingresos sin representación política y desposeídas, pueden dejarse arrastrar hacia el autoritarismo y el populismo. Ambas tendencias resultan incompatibles con una democracia estable. La existencia de un alto grado de desigualdad tiende a correlacionarse con situaciones de conflicto social, ciclos de autoritarismo, populismo y con crisis económicas recurrentes en América Latina (véase Smith, 2005, y Solimano, 2006). A partir de una muestra amplia de países en desarrollo, Easterly (2001) muestra que una mayor parte del ingreso dirigida a la clase media —junto con una menor medida de polarización étnica— se encuentra empíricamente relacionada con un mayor ingreso y crecimiento, más educación y otros resultados favorables.

Sin embargo, es posible que la evidencia económica no baste para resolver esta cuestión. El comportamiento de la clase media durante las crisis políticas de América Latina y Europa durante la primera mitad del siglo xx hace pensar que existe una relación más matizada entre la clase media y la democracia. Las experiencias de América Latina en materia de autoritarismo —a saber, los golpes militares de las décadas de los años sesenta, setenta y ochenta— no parecen respaldar de manera convincente la hipótesis de que la clase media siempre y en todo lugar es una protectora dedicada de la democracia. Los regímenes autoritarios que gobernaron a la Argentina, el Brasil, Chile y el Uruguay en diferentes momentos de esas décadas contaron con distintos grados de apoyo por parte de las clases medias, mismas que aparentemente se sintieron complacidas de que el gobierno militar «restableciera el orden» en sociedades afectadas por movimientos de masas que favorecían la redistribución del poder económico y políti-

co de las élites. Si nos remontamos un poco más atrás en la historia, es posible notar que en las décadas de los veinte y treinta respectivamente, los regímenes de Mussolini en Italia y de Hitler en Alemania gozaron de popularidad entre amplios sectores de las clases medias italianas y alemanas. La explicación es sencilla: había temor por la inseguridad económica, el desempleo y el surgimiento de los movimientos políticos de izquierda que afectaron a Italia y a la República de Weimar después de la Gran Guerra.<sup>21</sup>

### **Definiciones alternativas de clase media**

Quienes investigan estos temas han empleado toda una gama de definiciones y medidas en sus análisis de lo que constituye la clase media en un cierto país, ya sea en economías capitalistas avanzadas o en el mundo en desarrollo. La literatura especializada coincide en que la definición y la valoración de «clase media» son tareas inherentemente ambiguas que conviene explorar con cuidado. Los economistas tienden a preferir una definición de clase media basada en el nivel de ingresos (o en el consumo). Los sociólogos también usan definiciones basadas en la ocupación o en la tenencia de activos, en valores, en actitudes hacia el riesgo y en aspiraciones de ascenso social, o en el conformismo con un *status quo* determinado.<sup>22</sup>

### **Definiciones basadas en el ingreso y el consumo**

Las *definiciones relativas*, basadas en el rango medio de la distribución del ingreso nacional, hacen que los límites inferior y superior sean específicos a cada país (es decir, relacionan a la clase media con la

<sup>21</sup> En Hobsbawn (2002) y Frieden (2006) se encuentran interesantes recuentos históricos de esos periodos.

<sup>22</sup> Si bien es posible que las definiciones basadas en el ingreso sean de un mayor rigor analítico que los conceptos subjetivos, no dejan de ser discutibles. Los umbrales absolutos pueden resultar arbitrarios cuando se emplean en niveles de desarrollo heterogéneos, y no logran explicar necesariamente las características específicas de un país. En cambio las definiciones relativas tendrían límites menos homogéneos, ya que se diseñan a la medida de cada país.

mediana del ingreso). Thurow (1987) define a la clase media como el grupo con ingresos ubicados entre el 75 y el 125% de la mediana del ingreso; lo mismo hacen Birdsall *et al.* (2000) en el caso de los países en desarrollo. Davies y Huston (1992) usan límites de 50-150%, al igual que Castellani y Parent (2011) y también la OCDE (2011). Easterly (2001) define a la clase media como aquella constituida por los hogares ubicados en el segundo, tercer y cuarto quintiles (vigésimo y decimoctavo deciles). Solimano (2009) adopta una definición de la clase media que va del tercer al noveno decil, y que distingue entre una clase media baja (del tercer al sexto decil) y una clase media superior (del séptimo al noveno decil).<sup>23</sup>

Las definiciones absolutas de la clase media presuponen rangos fijos de ingreso, ajustadas según la PPA (paridad del poder adquisitivo); es decir, corrigiendo por diferencias de poder adquisitivo entre un país y otro. Entre las cuantificaciones absolutas, la de Milanovic y Yitzhaki (2002) toma los ingresos promedios de Brasil e Italia como los límites inferior y superior respectivamente. Esto se traduce aproximadamente en \$12-50 por persona al día (PPA en dólares de 2000). Banerjee y Duflo (2008) utilizan este concepto para varios países en desarrollo y emplean rangos de consumo de entre \$2 y \$10 al día (aproximadamente entre \$800 y \$3,600 al año). Ravallion (2009) adopta rangos de ingreso de entre \$2 y \$13 al día según la PPA de 2005, dado que la suma de \$2 al día es una definición comúnmente aceptada de la línea de pobreza en países en desarrollo; quienes queden ubicados por encima de esta línea formarán parte de la «clase media»; ya que han superado la pobreza. Kharas y Gertz (2010) se concentran en el gasto en la franja de \$10 a \$100 al día, al igual que Cárdenas, Kharas y Henao (2011). Birdsall (2010) usa una definición combinada de ingreso que va desde \$10 al día hasta el percentil 19. Recientemente, Ferreira *et al.*

23 Esta distinción puede resultar útil para entender la dinámica de la clase media: la clase media baja puede empobrecerse si se produce una coyuntura adversa, mientras que la clase media alta puede enriquecerse en ciertas condiciones económicas favorables.

(2013) propusieron un ingreso diario de entre \$10 y \$50 (PPA en dólares de 2005) con base en López-Calva y Ortiz-Juárez (2011). Birdsall (2013) también emplea esta definición.

Más allá del ingreso o del gasto real, existen asimismo definiciones subjetivas de la clase media. Para ello se pregunta a las personas en qué posición perciben que se encuentran en una escala de riqueza que va de 1 a 10. A continuación se agrupa a los encuestados en tres clases sociales subjetivas: pobres, clase media y ricos. Para lo anterior, se usa el tamaño relativo de las clases objetivas como punto de referencia (Lora y Fajardo, 2013). Las estimaciones empíricas de la clase media en América Latina (16 países) en las que se emplean definiciones objetivas y subjetivas, así como la Encuesta Mundial Gallup de 2007, producen toda una variedad de valores.<sup>24</sup>

Como es de esperar, el tamaño de la clase media varía según la definición (relativa o absoluta) que se adopte. En el caso de América Latina, la literatura especializada presenta cálculos estimados sobre los países de la región y sobre el conjunto. Para Cárdenas et al. (2011), la clase media latinoamericana está integrada por el 36% de la población (con un gasto diario de entre \$10 y \$100 por persona en términos de PPA). A partir de datos provenientes de encuestas nacionales de hogares, Castellani y Parent (2011) determinan que la clase media latinoamericana oscila entre un 35 y un 50%; para ello se emplea una definición de 50-150% de la mediana del ingreso, y entre 55 y 75%, con base en una definición de una PPA de \$2-\$20 al día.<sup>18</sup> Lora y Fajardo (2013) emplean la Encuesta Mundial Gallup de 2007 y el criterio de 50-150% de la mediana del ingreso para concluir que su tamaño varía entre 40 y 60% de la población (una PPA de entre \$2

24 Si se emplean definiciones absolutas, en el caso de América Latina entre 58 y 66% de la población se identifica como miembro de la clase media. Cuando se utilizan definiciones relativas, alrededor de 60% de la población resulta de clase media. A partir de estimaciones basadas en un porcentaje de la mediana del ingreso, la clase media llega a 42%, mientras que con cuantificaciones combinadas su tamaño se reduce a 22%. Resulta evidente que el tamaño de la clase media es sumamente sensible a la definición empírica que se use.

y \$10 al día y una PPA de \$2 a \$13 al día, respectivamente). En los países estudiados por Birdsall (2013), la clase media representa entre 15 y 35% de la población (en términos de una PPA de \$10 a \$100 por persona). Según Ferreira et al. (2013) —quienes emplean encuestas de hogares y una PPA de \$10 a \$50 al día— la clase media de América Latina y el Caribe abarca a 152 millones de personas, es decir, al 30% de la población del continente.

### **Definiciones basadas en la ocupación y en la fuente de ingresos**

70

En uno de los *corpus* de literatura sobre la materia, ejemplificado por Dennis Gilbert,<sup>25</sup> se relaciona a las clases con el tipo de trabajo (la ocupación) que desempeñan en el sistema económico y con las fuentes de ingresos (bienes generadores de ingresos, rentas del trabajo y transferencias gubernamentales). En *The American Class Structure in an Age of Growing Inequality*, Gilbert (2008) define a la clase media como la «mayoritaria». Su taxonomía de las seis clases sociales es la siguiente: a) una *clase capitalista* cuyos integrantes obtienen sus ingresos de las ganancias y los réditos generados por activos productivos y financieros; b) una *clase media alta* integrada por profesionales y gerentes con formación universitaria, c) una *clase media* cuyos miembros tienen aptitudes importantes y realizan diversas tareas bajo una supervisión laxa (gerentes de nivel inferior, semiprofesionales, personas ocupadas en actividades de comercio distintas a las ventas al detal, artesanos), d) una *clase trabajadora* que abarca a trabajadores menos calificados que los de la clase media y que se ocupa en tareas manuales y de oficina rutinarias y supervisadas, e) una *clase trabajadora de bajos ingresos*, constituida por personas ocupadas en trabajos que exigen un bajo nivel de destreza, a menudo en empresas marginales (jornaleros, trabajadores de servicio y operarios que perciben bajos salarios), y f) una *clase marginada* de trabajadores desempleados y empleados de medio tiempo que dependen de transferencias públicas. Gilbert

25 También consideran niveles de \$2-\$10 y \$2-\$13 al día para Perú y Colombia respectivamente. Véase Castellani, Parent y Zenteno (2013).

reagrupa a estas seis clases para configurar tres: a) una *clase privilegiada* (integrada por capitalistas y la clase media alta), b) una *clase mayoritaria* (integrada por la clase media y la clase trabajadora) y c) una *clase baja* (formada por trabajadores de bajos ingresos y la clase marginada).<sup>26</sup>

La organización en tres clases de Gilbert no difiere significativamente de la clasificación de personas de clase alta, clase media y pobres que se emplea a menudo en las definiciones basadas en el ingreso y el consumo de las clases sociales. La clase mayoritaria de Gilbert representa 60% de la población. En su enfoque se le asigna más importancia a las *características cuantitativas de los trabajos* y a las *fuentes de ingresos* que al ingreso total.

71

### Los valores de la clase media y los del empresario

Una clase social no es sólo una abstracción estadística ideada por economistas o sociólogos. En el mundo real, sus integrantes tienen ciertos valores, actitudes y aspiraciones, y cumplen una función política y económica determinada en la sociedad.

La idea popular de los «valores de clase media» refiere a un segmento social que asigna una gran importancia a la estabilidad económica y política, a la seguridad y a tener un empleo respetable; sus opiniones políticas son moderadas y tiene la capacidad de progresar económicamente, de educar a los hijos y de tener vivienda propia. Los valores del empresario son objeto de cierta polémica. Max Weber subrayó que la capacidad de postergar la gratificación, la frugalidad y la dedicación al trabajo son propios de la ética protestante. Schumpeter insistió en la capacidad de resistencia/adaptación e innovación del

---

<sup>26</sup> Gilbert (2008) calcula los niveles de ingresos anuales característicos de una familia en Estados Unidos de la siguiente manera: \$2 millones para la clase capitalista y \$150,000 para la clase media alta (es decir, la clase privilegiada, equivalente al 15% del segmento alto de la población), \$70,000 para la clase media y \$40,000 para la clase trabajadora (el 60% de la población que está en el medio), \$25,000 para los pobres ocupados y \$15,000 para la clase marginal (la clase baja, equivalente al 25% del segmento más bajo de la población).

empresario. Keynes consideraba que el inversionista (empresario) se dedica principalmente a resolver las complejidades de la incertidumbre y posee ciertos atributos propios del «apostador». El día de hoy y en las escuelas de administración de empresas el acento se pone en la capacidad de resistir, de adaptarse, de innovar y de tener visión. Implícitamente, los puntos de vista de estas escuelas sobre el particular se apoyan más en la ideas de un pensador que en el conocimiento basado en la práctica. La evidencia empírica que se examina en la siguiente sección aporta nuevas percepciones sobre la materia.

72

Se han propuesto diversas teorías sobre el origen de los valores y la cultura y sobre sus relaciones de causalidad con el sistema económico. En la economía neoclásica se considera que los valores, los gustos y la cultura son variables exógenas que por lo general se mantienen constantes, o si no, varían muy lentamente en el tiempo. Weber [(1905) 2001] resaltó la importancia de la religión, en especial de la ética laboral protestante, la cual premia la frugalidad, el trabajo y la acumulación de riqueza, facilitando así la difusión del capitalismo. Este último necesita una estructura de valores que respalde la acumulación de capital, el cambio tecnológico y la movilidad social acelerada. Estos valores difieren de los que imperaron en el orden feudal, basados en el origen divino de la autoridad y la tradición. Desde el punto de vista de Weber, la causalidad implícita va de los valores (bajo la influencia de las preferencias religiosas) al sistema económico. Sin embargo, ésta no es la única línea de causalidad. También puede haber una interacción mutua entre valores y cultura, y la base material de la sociedad.

En su empeño por rebatir la filosofía idealista de Hegel que imperó entre comienzos y mediados del siglo XIX, Marx [(1848) 1979] destacó la función de la estructura económica, los modos de producción y las relaciones sociales de apoyo concomitantes en la conformación de las ideas, creencias, valores e ideología en la sociedad.<sup>27</sup> Así, Marx

---

27 Wolff (2003) ofrece una perspectiva filosófica de este tema, mientras que Foley (2006) lo aborda desde una perspectiva económica.

postuló una línea de causalidad (aunque su análisis no mencionó este término) distinta de la planteada por Weber.<sup>28</sup>

El teórico y activista político italiano Antonio Gramsci formuló el concepto de «hegemonía cultural» (véase Forgas, 1988). Éste se refiere al predominio y aceptación de las creencias, los valores y las ideas de las clases sociales dominantes por parte de la población. Una vez que dichos valores y percepciones se comparten por todos (las diversas clases sociales), se convierten a su vez en «sentido común» para la sociedad. Asimismo, este sentido común contribuye a mantener la legitimidad del sistema económico y social. Las ideas y la cultura pueden ser aún más importantes para mantener y cimentar los órdenes sociales que las formas tradicionales de poder político basadas en la coacción. Una variante de esta tesis fue la ofrecida por el profesor del MIT y padre de la lingüística moderna, Noam Chomsky, quien acuñó la expresión «consenso manufacturado» para reflejar el resultado de la acción de los medios de comunicación y los sistemas de educación en cuanto a dar legitimidad a determinados valores (entre ellos principalmente, el afán de lucro) en una sociedad capitalista. Según Chomsky, los medios de comunicación de masas son instituciones ideológicas eficaces y poderosas que cumplen una función propagandística en apoyo al sistema y dependen de las fuerzas de mercado, la internalización de suposiciones y la autocensura, sin ejercer una coacción abierta (Chomsky y Herman, 1988, 306).

Una pregunta importante que se formula en la literatura especializada es en qué medida la cultura, los valores y las estructuras sociales *dependen de la clase*. Si de hecho es así, puede que los de la clase media no necesariamente coincidan con los de los sectores acaudala-

---

28 En su estudio sobre el capitalismo, Marx resaltó la «mercantilización» del trabajo humano en condiciones de mano de obra asalariada y la creación de un mercado de trabajo en el que el trabajador arquetípico tiene poco o ningún control sobre el proceso de producción, lo cual contrasta marcadamente con la labor del artesano calificado característico de formaciones económicas precapitalistas. Marx también insistió en la alienación del trabajo en el sistema fabril (véase Hobsbawm, 2011).

dos o con aquéllos de los estratos de bajos ingresos.<sup>29</sup> Otra pregunta apunta a determinar hasta qué punto los valores de la clase media coinciden con los del empresario. Obviamente lo primero que se debe hacer es determinar cuáles son los valores de estos dos sectores de la población. Según Weber, la historia cultural del «espíritu del capitalismo» ciertamente depende de la clase: los valores de la vieja élite (la aristocracia rural y el «dinero de abolengo») eran distintos a los de la nueva clase media en lo que concierne al aplazamiento de la gratificación, el ocio, la ética del trabajo y la frugalidad.

74

Otra posibilidad, que coincide con las teorías sobre la hegemonía cultural, es que los valores de la «clase social dominante» se convierten en los valores del resto de la sociedad debido a la creación de un *sentido común* compartido por amplios sectores de la colectividad.<sup>30</sup> El concepto de «homogeneidad cultural» (alineado con las ideas de Gramsci) equivaldría a la hipótesis de que la clase media (o el sector de bajos ingresos) carece de particularismo en cuanto a sus valores, una idea que a últimas fechas y en la literatura especializada, ha adquirido cada vez más relevancia.

## COMPROBACIÓN EMPÍRICA

Últimamente se han hecho varios intentos por emplear grandes conjuntos de datos de panel internacionales para evaluar los valores de la clase media y establecer su grado de particularismo (o la falta del mismo).<sup>31</sup> En estos estudios, se apoyan respectivamente y en la En-

29 El concepto de «acaudalado» ha cambiado a través del tiempo (desde la aristocracia rural, hasta la clase ociosa, pasando por la burguesía).

30 El concepto incorpora a las élites dominantes, que son distintas de la clase empresarial.

31 De estos estudios empíricos hacen parte los de Amoranto, Chun y Deolalikar (2010) en el Banco Asiático de Desarrollo, y López-Calva *et al.* (2012) en el CGD (Centro para el Desarrollo Global).

cuesta Mundial de Valores (que abarca alrededor de 80 países y varios años) y en Ecosocial, una encuesta es dichos temas que se hace en siete países latinoamericanos. Se clasifica a las personas en diferentes estratos o clases sociales según varios criterios; algunos subjetivos, como la autopercepción, y otros objetivos, como los indicadores de ingresos y gastos. Ahí se analiza el tipo de valores que tienen las personas de clase media y el grado en que dichos valores son compartidos (o no) por las clases rica y pobre. Si los valores de la clase media difieren de los valores de otras clases sociales, entonces se puede hablar de «particularismo de clase media». La Encuesta Mundial de Valores determina aquellos «valores» que guardan una correlación con variables como el crecimiento económico y la rendición de cuentas. Incluye asimismo preguntas sobre la competencia en los mercados, la igualdad entre los sexos, la movilidad ascendente, la confianza en los demás, la confianza en las instituciones, la tolerancia social, el nacionalismo, el activismo político y la adaptación tecnológica.

En un estudio del Banco Asiático de Desarrollo realizado por Amoranto, Chun y Deolalikar (2010) se muestra que existen variaciones regionales marcadas en materia de valores. Se concluye además que los encuestados de países integrantes de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) tienen valores más liberales que los encuestados de los países en desarrollo. Se muestra así que en la clase media se registra un mayor grado de activismo político que en las demás clases.

Por otra parte, en un estudio del CGD (Centro para el Desarrollo Global) realizado por López-Calva, Rigolini y Torche (2012) se concluyó que no hay nada que soporte a la hipótesis del «particularismo de clase media». Lo anterior quiere decir que no se detectó ninguna diferencia estadísticamente sistemática de valores entre la clase media y las clases alta y baja. Los valores de clase media parecen estar dictados por la moderación y se ubican entre aquéllos de los sectores de bajos ingresos y de los acaudalados. Los autores antes mencionados y con base en las respuestas acerca de los valores, también hallan evidencia de que existen diferen-

cias notorias de un país a otro y de una región a otra. El resultado, pues, coincide con los hallazgos de Amoranto, Chun y Deolalikar (2010). Esto obedecería a actitudes culturales subyacentes que pueden tener un fuerte sesgo nacionalista, histórico y religioso. En el trabajo de estos autores también se muestra que los ingresos son un predictor razonablemente preciso de la orientación social y política de los individuos.

Si bien es cierto que en este nuevo trabajo empírico sobre la clase y valores se propone un tema complejo y difícil, sus hallazgos deben considerarse tentativos y sugerentes, no concluyentes. Lo que se considera como «valores» en estos estudios también puede responder a las «opiniones» de los individuos encuestados. Esas opiniones sobre diversos temas tienden a exhibir una mayor variación en el corto plazo que los valores más «estructurales», los cuales cambian lentamente en el tiempo. Además, no conviene descartar la presencia de una relación de causalidad mutua entre clase y valores.

76

### **Crecimiento, desigualdad y clase media**

En las obras publicadas recientemente sobre este tema, se han resaltado los efectos positivos del crecimiento económico en la formación de una clase media amplia. El surgimiento de una nueva clase media en China e India, así como en América Latina e incluso en el África subsahariana —regiones que han registrado tasas de crecimiento considerables en los últimos años— constituye una prueba del efecto positivo del crecimiento en la clase media, ya que este último ayuda a que la gente salga de la pobreza. Sin embargo, el crecimiento económico no es el único requisito para contar con una clase media sólida y arraigada; el nivel de desigualdad también cuenta. En un estudio empírico de una muestra representativa de 130 países, Solimano (2009) muestra que hay una fuerte relación negativa entre el coeficiente de Gini (ingresos) y el tamaño relativo de la clase media. El efecto del crecimiento económico en el aumento del tamaño de la clase media puede quedar anulado, al menos parcialmente, por la desigualdad. El

aumento de esta última en China e India atenta contra la existencia de una clase media estable.

Estadísticamente hablando, una clase media en crecimiento — es decir, con base en mediciones del ingreso o del gasto— no implica *per se* que ésta tenga una influencia significativa en el proceso de formulación de políticas en la sociedad, o bien que se encuentre en una posición suficientemente sólida en lo financiero como para afrontar una serie de contingencias; a saber, económicas, de salud, de empleo. Lo anterior sin mencionar los desastres naturales (López-Calva y Ortiz-Juárez, 2011).

Un concepto más amplio es el de *empoderamiento*. El término se refiere a la capacidad de los individuos de ejercer sus derechos económicos, sociales y políticos, a tener voz y voto en el proceso democrático y a ejercer un grado razonable de influencia en el proceso de formulación de políticas públicas. Una clase media creciente integrada por individuos con poder de consumo no necesariamente equivale a una clase media integrada por personas que hagan valer su condición de ciudadanas y exijan que las autoridades rindan cuentas.

77

### Los efectos de la vulnerabilidad en la clase media

La Universidad de Yale junto con la Fundación Rockefeller ha creado un marco para determinar y cuantificar las posibles fuentes de vulnerabilidad y fragilidad tanto en la clase media como en otras clases sociales.<sup>32</sup> El ESI (índice de seguridad económica) se concentra en tres aspectos: a) *mercado laboral* (pérdida de empleo y disminución de salarios), b) *mercados financieros* (endeudamiento excesivo y restricción del crédito) y c) *coyunturas de salud* (aquéllas marcadas por una enfermedad catastrófica, lesiones, incapacidad y muerte). Con este índice se procura determinar los efectos que puede tener una serie de circunstancias desestabilizadoras como una recesión, la pérdida del

<sup>32</sup> Véase <http://www.economicsecurityindex.org>.

empleo, restricciones crediticias, un endeudamiento excesivo y/o una escasa protección financiera para enfrentar contingencias de salud en los individuos y en los hogares.

La inseguridad económica afecta a todas las clases sociales. Sin embargo, la clase media y la baja son las más vulnerables debido a la desprotección a la que se enfrentan en situaciones adversas. El ESI muestra que en Estados Unidos y durante el último cuarto de siglo, el grado de inseguridad económica general; es decir, para todas las clases sociales, ha aumentado. La Gran Recesión de 2008-2009 exacerbó la situación aún más.<sup>33</sup> Como ya se indicó, la «compresión de la clase media» ya estaba en marcha durante las décadas de los años ochenta, noventa y dos mil. Además, la reducción del ahorro familiar privado desde la década de los noventa y el aumento del endeudamiento familiar, son pruebas de la vulnerabilidad financiera de la clase media.

78

En un análisis empírico reciente sobre la vulnerabilidad de la clase media en América Latina, López-Calva y Ortiz-Juárez (2011) se concentran en Chile, México y Perú. En el estudio se adopta un umbral relativo de 60% de la distribución del ingreso y se propone que se defina a la clase media como aquella integrada por personas que tienen una PPA de \$10 a \$50 al día en dólares de 2005. Se trata de un umbral mucho más razonable para definir a la clase media que los propuestos en otros estudios. Los anteriores no resultan adecuados para estudiar el comportamiento de este segmento en países de ingresos medios superiores (los umbrales bajos tienden a incluir a muchos hogares en situación de pobreza). En ese estudio, también se hace un planteamiento interesante; y es que no todas las personas que se encuentran por encima de la línea de pobreza son de clase media. Quienes se ubican cerca de consabida línea son sumamente vulnerables a quedar en la pobreza y no se les debería considerar «clase media», según este

---

33 Según los cálculos del ESI, uno de cada cinco estadounidenses sufrió una merma de más de 25% en sus ingresos familiares entre 2008 y 2010 y carecía de los recursos financieros necesarios para afrontar dicha pérdida.

estudio. Los autores documentan un aumento del número absoluto de hogares de clase media entre 1992 y 2000 en Chile, México y Perú, y una menor probabilidad de quedar en la pobreza hacia finales de la década de dos mil que a finales de los noventa.<sup>34</sup>

### **Movilidad social**

La movilidad social indica cuán eficiente es el sistema económico para premiar a los individuos que se dedican de lleno al trabajo y que consiguen llevar adelante sus empresas productivas o intelectuales. Además, la movilidad social es importante para la distribución del ingreso y para la integración social. En su reconocida obra *Capitalismo y libertad* (Friedman, 1962, 170-71), Milton Friedman, convencido de la capacidad del capitalismo competitivo de premiar debidamente el ingenio y el esfuerzo, distinguió entre las diferencias momentáneas y de corta duración y las diferencias más duraderas del nivel de ingresos. Friedman comparó una «sociedad dinámica», en la que los individuos y las familias ascienden (o descienden) en la escala de ingresos, con una «sociedad estática» más rígida y con menos movilidad. En una sociedad dinámica caracterizada por un elevado grado de movilidad social habría menos desigualdad social en un sentido de más largo plazo. Para Friedman, el capitalismo de libre empresa sería una sociedad dinámica de ese tipo.

La actividad empresarial es un elemento fundamental del capitalismo. Si da frutos, puede promover la movilidad social ascendente; a saber, aquélla que se produce cuando el empresario tiene éxito y logra ganancias considerables y sostenidas. En cambio, si el empresario fracasa y queda endeudado o insolvente, dicha movilidad puede producirse en sentido descendente.

Sin embargo, la actividad empresarial es sólo uno de los mecanismos de movilidad social. Por lo general, un individuo puede elegir entre cuatro mecanismos para tal fin: la actividad empresarial, el

<sup>34</sup> Véase también un análisis de este tema en OCDE (2011).

empleo, la formación académica, y las actividades independientes y el trabajo por cuenta propia.

El optar por uno u otro medio de movilidad dependerá de varios factores. Algunos de ellos se tratan en este capítulo y en el próximo (véase además el Recuadro 2.2). Estas decisiones no necesariamente son excluyentes y bien podrían ser secuenciales. La formación académica suele ser un requisito para ampliar la gama de decisiones ocupacionales, entre ellas la de dedicarse al emprendimiento económico. La evidencia empírica sugiere a menudo, los individuos deciden ser empleados y, posteriormente, tras haber adquirido suficiente experiencia y conocimientos, deciden convertirse en empresarios o trabajar de manera independiente. Sin embargo, éste no siempre es el caso.

80

#### RECUADRO 2.2

##### ACTIVIDAD EMPRESARIAL Y MOVILIDAD SOCIAL: POSIBILIDADES EMPÍRICAS

En la mayoría de los estudios de países que hacen parte de este proyecto se analizan tanto la movilidad en el corto plazo (intrageneracional) como la movilidad en el mediano y largo plazo (intergeneracional). Para ello se emplea al menos uno de los métodos empíricos para medir el grado de movilidad que a continuación se describen.

Los estudios sobre la movilidad distinguen entre la movilidad incondicional y la movilidad condicional (o convergencia), con un enfoque dependiente del tiempo. Por lo general, en el marco simple de regresión de convergencia incondicional en el que se hace una regresión del ingreso corriente,  $y(t)$ , con respecto al ingreso rezagado,  $y(t-1)$ , y un término aleatorio, el coeficiente de ingreso rezagado se ubica en el intervalo  $[0-1]$ . En el caso de una convergencia completa del ingreso, digamos,  $y(t) = y(t-1)$  (falta de movilidad social), el coeficiente de  $y(t-1)$  sería igual a 1. Un coeficiente de cero significaría que hay una falta de persistencia de los ingresos y por lo tanto un alto grado de movilidad de los ingresos; los ingresos pasados no tendrían efecto alguno en el

pronóstico de los ingresos corrientes. La convergencia condicional agrega a la regresión un conjunto de factores determinantes del ingreso corriente (edad, capital humano, tenencia de activos, productividad y otras variables). Es por ello que la convergencia del ingreso viene condicionada por las variables que determinan el ingreso.

La *movilidad de posición* permite analizar el grado en que la posición de un individuo en la distribución del ingreso en el pasado determina su posición en el presente, lo cual es un complemento natural de un enfoque dependiente del tiempo. Según este último, por lo general se construyen (estiman) *matrices de transición origen-destino* para estudiar la transición entre clases sociales o de niveles de ingresos de un individuo a otro.

A falta de estudios longitudinales de este tipo —caso de América Latina—, se pueden emplear dos metodologías empíricas para evaluar el grado de movilidad.

En el *enfoque de pseudopanel*, formulado originalmente por Deaton (1985), se utiliza la metodología de la convergencia construyendo pseudopaneles en los cuales se emplea una serie de cortes transversales repetidos. Un pseudopanel, es decir, un método indirecto (cuando no se dispone de datos longitudinales), arroja observaciones sintéticas que se obtienen al promediar las observaciones de grupos de individuos (por lo general llamadas «cohortes») con características similares que no varían en el tiempo, en una secuencia de conjuntos de datos de cortes transversales repetidos.

El *enfoque del IMS (índice de movilidad social)*, inicialmente desarrollado por Behrman, Birdsall y Székely (1999), constituye una manera de cuantificar la movilidad social cuando no se dispone de datos del mismo individuo a través del tiempo. En las encuestas que utilizan el enfoque IMS se solicita a los encuestados que hagan una autoevaluación de la riqueza y los ingresos de sus padres como medida indirecta o subjetiva de la transmisión intergeneracional del logro educativo. En el caso de una familia con hijos menores de edad, el IMS calcula un indicador de oportunidades futuras para ellos. La idea básica de

esta metodología es que si el origen familiar (el nivel de formación académica y el ingreso de los padres) es importante para determinar las oportunidades que puedan tener los hijos, las diferencias sociales tienden a perpetuarse. Esto implica que se puede mejorar la movilidad social y que el sistema educativo puede funcionar como medio para equilibrar condiciones, permitiendo así una mayor medida de movilidad social.

82

Empresarios superestrellas como Bill Gates (Microsoft), Sergei Brin y Larry Page (Google), Steve Jobs (Apple) y Mark Zuckerberg (Facebook) decidieron en algún punto suspender o abandonar del todo sus estudios para volcarse a la actividad empresarial con un éxito incuestionable. Sin embargo, resulta evidente que a muchas personas que abandonan los estudios universitarios no les sucede lo mismo. Varios estudios sobre la iniciativa empresarial y sus méritos adolecen de cierta medida de sesgo de selección, ya que no toman en cuenta los casos en que no se ha logrado el éxito.

En los análisis sobre movilidad social se hace una distinción aún más marcada entre la movilidad de corto plazo y la de largo plazo. Existe otra distinción relacionada con la anterior entre la movilidad intrageneracional y la movilidad intergeneracional.

La *movilidad intergeneracional* se refiere a la correlación que existe entre los resultados económicos y financieros de los padres y los de los hijos.<sup>35</sup> Se trata de un indicador importante del grado de igualdad de oportunidades (o de la falta de las mismas). En una sociedad con un alto grado de movilidad intergeneracional, la correlación entre la suerte económica de padres e hijos es baja. En cambio y cuando esa correlación es alta, la movilidad intergeneracional resulta baja. Esta última tiene que ver con factores financieros. Los atributos genéticos hereda-

35 En la tradición sociológica, el grado de movilidad social se relaciona con la estructura productiva y ocupacional de la sociedad, así como con los antecedentes educativos, los contactos y la clase social del individuo.

dos, la transmisión de valores y la socialización son factores importantes en la sociedad, y la familia cumple una función crítica en ello.

Las variables que se han determinado para medir la movilidad intergeneracional son el nivel de ocupación y los ingresos o el patrimonio del hijo en relación con la ocupación, los ingresos o el patrimonio del padre.<sup>36</sup> En general, las matrices de transición (de ingresos, ocupación o educación) tienden a mostrar que la ocupación del padre (ingresos y patrimonio) es un buen predictor de la ocupación (ingresos y patrimonio) del hijo, pero este pronóstico a menudo encierra una gama de variación. Puede haber movilidad ascendente (a los hijos «les va mejor» que a sus padres), movilidad descendente (a los hijos «les va peor» que a sus padres) o movilidad nula.

Una sociedad con buena movilidad es en la que se produce una tendencia a la movilidad ascendente en el tiempo. Empíricamente, no resulta fácil de medir, a menos de que se disponga de datos longitudinales sobre varias medidas de desempeño económico de los mismos individuos y cohortes a través del tiempo.<sup>37</sup> En algunos estudios se ha concluido que la influencia de las condiciones económicas de los padres en los resulta-

36 Torche (2009) ofrece un panorama general sumamente útil de los estudios empíricos sobre la movilidad intergeneracional en América Latina y en países en desarrollo de otras naciones.

37 Los estudios empíricos han producido una variedad de índices de movilidad social basados en clasificaciones ordinales, cambios de posición o de participación a través del tiempo, y cambios direccionales y no direccionales de ingreso (véase Fields, 2010). La mayoría de estos índices tienden a reflejar la movilidad social a partir del ingreso corriente (de un solo año) como medida de comparación de un año inicial y un año final. Como lo muestra Fields (2010), la convergencia del ingreso en el largo plazo es un concepto muy distinto a la convergencia del ingreso de un solo año. Fields desarrolla un tipo de mediciones estadísticas axiomáticas para estudiar la convergencia (o la su ausencia) del ingreso en el largo plazo comparado con un año base. Al aplicar estas mediciones a Estados Unidos, el autor concluye que allí se registra una tendencia a la convergencia del ingreso de largo plazo para los hombres durante los años setenta, pero no durante los años ochenta y/o los noventa. Fields observa esta misma tendencia en Francia desde los años sesenta. Algunos especialistas en el tema de la desigualdad como Atkinson, Bourguignon y Morrison (1992) y Shorrocks (1978) comparten un interés análogo en el estudio de la movilidad en relación con la distribución del ingreso en el largo plazo.

dos de los hijos es mayor en Estados Unidos y el Reino Unido (dos países industrializados con índices de Gini de ingresos relativamente más altos) que en Suecia, un país más igualitario (véase Torche, 2009).

84 El grado de movilidad intergeneracional en los países latinoamericanos varía de un país a otro. En el caso de Chile, la evidencia indica que en las clases media y baja hay movilidad intergeneracional, mientras que en el decil superior predominan patrones cerrados de movilidad (Torche, 2009). Esto concuerda con una situación de elevada concentración de ingresos y patrimonio en el extremo superior de la escala y una distribución más pareja de ingresos por debajo del percentil 90. En un estudio sobre Brasil, se concluye que el origen familiar cumple un papel importante como causa de desigualdad general de ingresos (Bourguignon, Ferreira y Menéndez, 2007). En México, la existencia de una estructura ocupacional cambiante ha dado lugar a mayores oportunidades de movilidad social en los últimos cuatro decenios aproximadamente, aunque el origen familiar aún desempeña un papel importante en las posibilidades económicas de los hijos. En general, la evidencia para América Latina, extraída principalmente de encuestas representativas que contienen información retrospectiva sobre los orígenes sociales y las características económicas de los padres, apunta hacia la existencia de mecanismos sólidos de transmisión de desigualdad de riqueza y de estatus entre generaciones, pero no necesariamente de reproducción de la pobreza (véase Torche, 2009).

La transición de una sociedad agrícola a una industrial redujo la importancia relativa de los empleos de salarios bajos en la agricultura y aumentó la proporción de empleos en el sector industrial, que son mejor remunerados. Esto condujo a una movilidad social de zonas rurales a urbanas, lo que a su vez se tradujo en una mayor productividad y mayores ingresos. Sin embargo, esta movilidad también trajo consigo ciertos costos y trastornos (estrés, menos tiempo disponible para la familia y las complicaciones propias de la vida en las grandes urbes). La movilidad social no siempre equivale a un mayor bienestar.

La sociedad industrial cedió el paso a una sociedad postindus-

trial, también llamada «economía del conocimiento», «economía de los servicios» o simplemente «nueva economía». Esa transición ha implicado cambios profundos de la estructura ocupacional (disminución de la proporción de empleos en el sector manufacturero y un aumento de la proporción de ocupaciones en los sectores de los servicios y terciario).<sup>38</sup> También ha incidido en la naturaleza de la clase media y en los patrones de actividad empresarial (tanto del empresariado de oportunidad como del empresariado por necesidad) y ha creado nuevas dinámicas de movilidad social ascendente y descendente. Los grandes ganadores de la nueva economía han sido el sector financiero, los empresarios tecnológicos y las grandes empresas. En torno a estos sectores ha surgido una nueva clase media y una clase media alta, alimentadas ambas por empresarios tecnológicos provenientes de la clase media, así como por una gran cantidad de gerentes, profesionales y especialistas financieros y tecnológicos vinculados a estos nuevos y dinámicos ramos de actividad.

85

La economía del conocimiento valora en grado sumo a los individuos con elevados niveles de formación académica, aptitudes y conocimientos especiales comercializables. Aun así y en la nueva economía, muchos puestos distan de ser los glamorosos cargos de gran prestigio propios de abogados, especialistas en finanzas, ingenieros y expertos técnicos bien remunerados, entre otros. Por el contrario, muchos de los nuevos empleos se ubican en el sector de los servicios como el comercio al detal, los servicios alimenticios, de limpieza y otros de la misma índole, cuyas remuneraciones son relativamente bajas.

Parece haber una tendencia hacia la diferenciación interna en la clase media. Los empresarios de oportunidad, profesionales, especialistas y gerentes exitosos han tendido a ascender en las escalas de ingresos,

---

<sup>38</sup> En Estados Unidos, la transición de una sociedad agraria a una sociedad industrial se produjo entre 1870 (después de la Guerra Civil) y la década de los años treinta del siglo xx aproximadamente. El paso a una sociedad posindustrial se inició en los años setenta. Las décadas de los años noventa y dos mil se caracterizan por el auge de la economía del conocimiento, la nueva economía o la economía dominada por las finanzas.

ocupaciones y patrimonio. Para ellos, la movilidad social funciona, y en tal sentido se convierten en los estratos superiores de la clase media (o en el estrato inferior de la clase adinerada). Los gerentes de nivel medio, oficinistas, dependientes y vendedores también hacen parte de la clase media, pero su potencial económico es considerablemente menor.

86 Aquí surge la siguiente pregunta: ¿hasta qué punto la decisión de hacerse empresario mejora las posibilidades de movilidad social ascendente? Esto si se le compara con ser empleado. Si bien es cierto que la distribución media de las compensaciones para el empresario puede ser mayor, su varianza también lo es. En cambio, es posible que el salario medio del empleado sea más bajo, pero lo mismo sucede con su varianza. En el caso de los empresarios por necesidad, el ingreso medio es muy similar al salario de un trabajador con un nivel de formación y destrezas equiparable, pero la variabilidad de los ingresos tiende a ser mayor.

La definición de la estrategia más adecuada para mejorar las perspectivas de movilidad social ascendente dependerá de las preferencias del individuo en materia de riesgo, así como del mercado que pueda haber para aquellas carreras que el individuo piensa seguir, además de la buena suerte y otros factores aleatorios. Si una persona se inicia en una gran empresa (que no necesariamente en una PYME), se mantiene en ella el tiempo suficiente y se desempeña bien, sus probabilidades de movilidad social dentro de ésta pueden ser mayores que si opta por una trayectoria ocupacional más inestable en el campo de la actividad empresarial.

La evidencia más reciente que proviene de varios países latinoamericanos indica que si bien sólo a una proporción muy reducida de la población se le considera como emprendedora, el emprendimiento constituye un medio para alcanzar una mayor movilidad social. Hernani-Limarino, Eid y Villarroel (2012) utilizaron varios enfoques (estimación de parámetros de ecuaciones dependientes del tiempo, matrices de transición y distribuciones de estado estacionario) para concluir que el grado de movilidad social depende del tipo de em-

presario. Para estos autores, los empresarios de oportunidad (definidos como quienes utilizan mano de obra contratada en tareas de producción) exhiben una mayor medida de movilidad social que los trabajadores independientes y los empleados asalariados (formales e informales).<sup>39</sup> Asimismo concluyen que las probabilidades de que los patrones asciendan tanto en la distribución del trabajo como en la de ingresos son en general mucho mayores, lo mismo que las de terminar en un nivel de ingresos superior al de otros tipos de trabajadores independientes e incluso de empleados asalariados.<sup>40</sup>

Según Mejía y Meléndez (trabajo próximo a publicarse),<sup>41</sup> la actividad empresarial en Colombia es escasa y se halla segmentada socialmente: es más frecuente en la clase alta que en las clases media o baja. A su vez, a los empresarios de clase media les va mejor, en promedio, que a los empleados de clase media con características similares. No obstante, se registran diferencias considerables entre los empresarios de clase media y los de clase alta en cuanto a logro educativo, tamaño de las empresas que encabezan y a los resultados que obtienen. Si bien los empresarios parecen gozar de una mayor movilidad intergeneracional en cuanto a sus ingresos (menor persistencia del ingreso) que el trabajador promedio, el estudio de Mejía y Meléndez no descubre ningún «particularismo de clase media» en el empresariado. Por lo tanto, la movilidad social en Colombia parece estar relacionada con la actividad empresarial en general, independientemente del origen social del empresario.

---

39 Los trabajadores del sector formal son aquéllos que hacen aportes al sistema de seguridad social.

40 El segmento de los empresarios (patrones) de Bolivia es reducido (igual que en otros países) como proporción de la población económicamente activa. Por lo tanto, es probable que su mayor potencial de movilidad social no se transmita hacia segmentos más amplios de la población como los trabajadores independientes y los empleados asalariados, quienes constituyen la mayor parte de la población económicamente activa.

41 En este estudio se emplean datos microeconómicos sobre los individuos y la formación académica de sus padres provenientes de encuestas de hogares nacionales de 1997, 2003, 2008 y 2010.

Gandelman y Robano (trabajo próximo a publicarse) señalan la reducción de la movilidad social intergeneracional entre 1982 y 2010 como la causa próxima de la mayor desigualdad y segmentación social registradas en Uruguay. Al analizar la movilidad intergeneracional —medida en términos de la relación entre la escolaridad de los padres y la de los hijos según los ingresos de los padres—, los autores detectan que ha aumentado la persistencia de los niveles de escolaridad, lo cual implica menores posibilidades de ascenso social para los pobres. Según Gandelman y Robano, el sistema educativo público de Uruguay garantiza educación primaria para todos y, en menor medida, los primeros años de la educación secundaria. No obstante, existen diferencias marcadas en materia de calidad de la educación que reciben los hijos de los empresarios de oportunidad en relación con los demás. Por último, estos autores sostienen que la actividad empresarial constituye una vía eficaz hacia una mayor movilidad social intergeneracional.<sup>42</sup>

## CONCLUSIONES

En esta reseña se resaltan tanto la importancia como la complejidad del empresariado, la clase media y la movilidad social. El empresariado presenta una gran heterogeneidad y es difícil conciliar las diversas teorías sobre la naturaleza y las motivaciones del empresario. Tanto la trayectoria histórica, como la evidencia casual y las investigaciones empíricas indican que la clase media ha sido una fuente de actividad empresarial (de varios tipos) en el capitalismo naciente de los siglos XVIII y XIX, así como en la más reciente ola de ímpetu emprendedor

---

42 Este hallazgo se puede relacionar con el proceso migratorio en Uruguay. Allí abundan los ejemplos de emigrantes que han recibido una escasa formación académica pero que poseen un tremendo impulso creativo, lo cual los ha ayudado a prosperar, a ascender socialmente y a dotar a sus descendientes de mejores condiciones de vida.

tecnológico de finales del siglo xx y comienzos del xxi. La naturaleza del empresariado se ha transformado a lo largo del tiempo y el espacio. Sus factores determinantes presuponen una interacción compleja entre el origen familiar, la búsqueda de independencia, los niveles de escolaridad, el deseo de acumular riqueza, la necesidad de supervivencia económica, el ingenio y la capacidad de correr riesgos. La heterogeneidad se hace evidente cuando se compara el empresariado de países en desarrollo —dominado principalmente por empresarios por necesidad— con el de las economías avanzadas, dominado por los empresarios tecnológicos de oportunidad, muchos de ellos provenientes de la clase media. En América Latina, los empresarios de oportunidad pueden desempeñar un papel fundamental en el fomento del crecimiento económico y en la creación de empleo. Aun así, la iniciativa empresarial por necesidad, imperante en el mundo en desarrollo, es un mecanismo que permite que familias de clase baja y media se refugien en la informalidad para contrarrestar la falta de empleo en ocupaciones de nivel medio y bajo. Lo anterior por no mencionar la normativa y tributación propias del sector público.

89

La movilidad internacional de los empresarios es una tendencia en aumento que puede fortalecer la presencia de los países en desarrollo en el sector tecnológico y facilitar la transferencia de contactos, información de mercados, aptitudes y conocimientos. Se trata de un tema que, no obstante su creciente importancia, se ha estudiado relativamente poco.

En el caso de América Latina, algunos estudios recientes muestran que una proporción sumamente reducida de la población, a la luz de sus diversas definiciones, puede ser considerada parte del empresariado. Por lo general, el empresariado representa menos de 10% de la población económicamente activa y oscila entre 3,5% en Colombia (Mejía y Meléndez, próximo a publicarse) y 5% en Uruguay (Gandelman y Robano, próximo a publicarse) y 8% en Argentina (capítulo 5) y México (capítulo 4).<sup>43</sup> En el caso de Bolivia y Ecuador, la actividad

43 En Argentina, la proporción de empresarios en la población económicamente activa au-

empresarial se concentra en microempresas y allí suele predominar el empresariado por necesidad (Hernani-Limarino, Eid y Villarroel, 2012 y capítulo 6 de este libro).

90 Los empresarios de clase media tienden a ser de sexo masculino, de mediana edad y a haber culminado la educación secundaria y a menudo la educación superior. También tienden a provenir de familias en las que uno de los padres es o fue empresario, lo cual destaca la importancia del ejemplo a seguir en esta actividad. De hecho, la ocupación del padre o de la madre es más importante para la decisión de convertirse en empresario que la riqueza, los ingresos o la formación académica, aunque suele existir una correlación entre estas variables. El empresariado de clase media tiende a predominar, quizá en parte porque la clase media es la clase mayoritaria de la sociedad. Sin embargo, como proporción de cada clase social, el empresariado tiende a ser mayor en la clase alta, seguido por la clase media y luego la baja. Los empresarios se concentran en el segmento de la microempresa, en el que predominan las unidades productivas de menos de cinco empleados. La movilidad social es mayor entre los empresarios que entre los empleados y los trabajadores independientes, pero no siempre ocurre en forma ascendente. Los ingresos promedio también son mayores

---

mentó entre 1974 y 1980 de alrededor de 10 a 13%. A esto siguió un decenio de estabilidad relativa en la actividad empresarial que terminó en un repunte pronunciado (e inesperado) durante el periodo de hiperinflación de 1989 a 1992. Este aumento de la actividad empresarial es sorprendente (a menos que sea dominado por el empresariado por necesidad). Como es bien sabido, la segunda mitad de la década de los años setenta y el comienzo de los años ochenta en Argentina se caracterizó por una elevada inflación, esfuerzos fallidos de estabilización, políticas erráticas y un gobierno autocrático, elementos estos (o en su mayoría) que se espera penalicen la actividad empresarial (productiva). Desde entonces, el índice de iniciativa empresarial se ha reducido de cerca de un 13% a casi un 8% en 2011. Esta tendencia se inició a comienzos de la década de los noventa, un periodo caracterizado por una elevada inflación, seguido por esfuerzos de estabilización, el Plan de Convertibilidad y la adopción de políticas de mercado. Estos vaivenes continuaron en la década de dos mil con la introducción de políticas económicas más heterodoxas. Bukstein y Gandelman (próximo a publicarse) presentan hallazgos similares con respecto a Uruguay.

entre los empresarios que entre los empleados y los trabajadores independientes, pero la varianza del ingreso es mayor. La iniciativa empresarial de oportunidad tiende a ser procíclica: aumenta durante periodos de auge y decae en tiempos de recesión, coyunturas desfavorables y situaciones de crisis. Los valores del empresario son un tema que despierta controversia. Las cualidades positivas como la dedicación al trabajo, la responsabilidad, la imaginación y la tolerancia son comunes para alcanzar el éxito en cualquier actividad, no sólo en la empresarial.

El análisis de la clase media es un asunto complejo. Desde el punto de vista analítico, todavía no se han acordado de manera concluyente ni el concepto ni la definición de «clase media». Entender la relación que pueda existir entre esta última y el empresariado exige una mayor investigación. La clase media ciertamente es una fuente de poder de consumo en una economía en crecimiento, pero su aparente tendencia a depender del endeudamiento para financiar el consumo de bienes durables, sufragar los costos de la educación y adquirir vivienda, la hacen vulnerable a la presencia de coyunturas financieras desfavorables, a la recesión, al desempleo y a contingencias de salud. La posible contribución de la clase media a la estabilidad de la democracia es un tema constante en la literatura sobre la materia. La afirmación de que la clase media es partidaria de la democracia parece contar con el respaldo de encuestas recientes sobre valores. Sin embargo, otra cosa dicen los hechos sucedidos en América Latina durante los años setenta y ochenta, así como en la Europa en las décadas de los veinte y treinta. Ahí se demuestra que las clases medias pueden estar dispuestas a dar su apoyo a regímenes autoritarios.

La movilidad social ascendente es una característica deseable para el progreso económico de cualquier sociedad dinámica. Ésta se considera un antídoto tanto contra el arraigo de la desigualdad de origen social como contra las rigideces institucionales. Sin embargo, los mecanismos de movilidad de la clase media varían ostensiblemente. La movilidad se puede alcanzar de varias maneras: ya sea al participar en actividades empresariales o bien, al elegir ser empleado o trabajador independiente.

Las implicaciones de la literatura especializada aquí reseñada en materia de política pública suscitan toda una serie de inquietudes. Entre las anteriores se encuentran a) el potencial y a su vez límites de la promoción de la actividad emprendedora como política de gran escala; b) el eterno debate de cómo eliminar los obstáculos y las restricciones que impiden desencadenar la iniciativa empresarial latente de las personas que sufren limitaciones de acceso al crédito, educación, tecnología y mercados; c) la posibilidad de que las políticas promuevan la actividad empresarial de pequeña y mediana escala que crea nuevos empleos, mejora la movilidad social y genera ingresos frente al poder y la influencia de las grandes empresas, conglomerados y élites económicas. Éstas tienden a presionar a los gobiernos para que limiten la competencia y se dificulta así la entrada de nuevos actores al mercado.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Amoranto G., N. Chun y A. Deolalikar. 2010. «Who Are the Middle Class and What Values Do They Hold? Evidence from the World Values Survey». Documento de trabajo No. 229, Banco Asiático de Desarrollo, Manila.
- Atkinson, A. B., F. Bourguignon y C. Morrison. 1992. *Empirical Studies of Earnings Mobility*. Newark, Harwood Publishers.
- Banerjee, A. V. y E. Duflo. 2008. «What Is Middle Class about the Middle Class around the World?». En: *Journal of Economic Perspectives*. 22 (2, Primavera): 3–28.
- Behrman, J., N. Birdsall y M. Székely. 1999. «Intergenerational Mobility in South America: Deeper Markets and Better Schools Make a Difference». En: *New Markets, New Opportunities? Economic and Social Mobility in a Changing World*. Nancy Birdsall y Carroll Graham (Editores). Washington, DC, Brookings Institution Press y Carnegie Endowment for International Peace.
- Birdsall, N. 2010. «The (Indispensable) Middle Class in Developing

- Countries, or the Rich and the Rest, Not the Poor and the Rest». Documento de trabajo No. 207, Center for Global Development, Washington, DC.
- . 2013. «A Note on the Middle Class in Latin America». En: *Inequality in Asia and the Pacific*. C. Rhee, J. Zhuang y R. Kanbur (Editores). Banco Asiático de Desarrollo, Manila.
- Birdsall, N., C. Graham y S. Pettinato. 2000. «Stuck in the Tunnel: Is Globalization Muddling the Middle Class?». Documento de trabajo No. 14, Center on Social and Economic Dynamics, Brookings Institution, Washington, DC.
- Bourguignon, F., F. H. G. Ferreira y M. Menéndez. 2007. «Inequality of Opportunity in Brazil». En: *Review of Income and Wealth*. 53 (4): 585–618.
- Bukstein, D. y N. Gandelman. «Intragenerational Social Mobility and Entrepreneurship in Uruguay». En: *Latin American Journal of Economics*. De próxima publicación. Cárdenas, M., H. Kharas y C. Henao. 2011. «Latin America's Global Middle Class». Trabajo de investigación. Brookings Institution, Washington, DC.
- Castellani, F. y G. Parent. 2011. «Being 'Middle Class' in Latin America». Documento de trabajo No. 305, Centro para el Desarrollo de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), París.
- Castellani, F., G. Parent y J. Zenteno. 2013. «Latin America's Middle Class: Economic Characteristics and Consumer Behavior». Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC. Próximo a publicarse.
- Chomsky, N. y E. S. Herman. 1988. *The Political Economy of the Mass Media*. Nueva York, Pantheon Books.
- Davies, J. C. y J. H. Huston. 1992. «The Shrinking Middle-Income Class: A Multivariate Analysis». En: *Eastern Economic Journal*. 18 (3): 277–85.
- Deaton, A. 1985. «Panel Data from Time Series of Cross-Sections». En: *Journal of Econometrics*. 30 (1–2): 109–26.

- Doepke, M. y F. Zilibotti. 2008. «Occupational Choice and the Spirit of Capitalism». En: *Quarterly Journal of Economics*. 123 (2): 747–93.
- Easterly, William. 2001. «The Middle-Class Consensus and Economic Development». En: *Journal of Economic Growth*. 6 (4): 317–35.
- Ferreira, F. H. G., J. Messina, J. Rigolini, L. F. López-Calva, M. A. Lugo y R. Vakis. 2013. *Economic Mobility and the Rise of the Latin American Middle Class*. Washington, DC, Banco Mundial.
- Fields, G. 2010. «Does Income Mobility Equalize Longer-Term Incomes? New Measures of an Old Concept». En: *Journal of Economic Inequality*. 8 (4): 409–87.
- Foley, D. 2006. *Adam's Fallacy: A Guide to Economic Theology*. Cambridge, Belknap Press of Harvard University.
- Forgacs, D. 1988. *An Antonio Gramsci Reader: Selected Writings, 1916–1935*. Londres, Lawrence and Wishart.
- Frieden, J. 2006. *Global Capitalism: Its Fall and Rise in the Twentieth Century*. Nueva York, W. W. Norton.
- Friedman, M. 1962. *Capitalism and Freedom*. Chicago, University of Chicago Press.
- Gandelman, N. y V. Robano. «Intergenerational Mobility, Middle Sectors, and Entrepreneurship in Uruguay». En: *Latin American Journal of Economics*. Próximo a publicarse.
- Gilbert, D. 2008. *The American Class Structure in an Age of Growing Inequality*, 7<sup>ma</sup> ed. Los Ángeles, Pine Forge Press.
- Glaeser, E. 2007. «Entrepreneurship and the City». Documento de trabajo No. 13551, National Bureau of Economic Research, Cambridge (EE.UU.).
- Glaeser, E., S. Rosenthal y W. C. Strange. 2009. «Urban Economics and Entrepreneurship». Documento de trabajo No. 15536, National Bureau of Economic Research, Cambridge (EE.UU.).
- Hernani-Limarino, W. L., A. Eid y P. Villarroel. 2012. «Entrepreneurship and Economic Mobility: A Case Study of Bolivia». Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC. Documento mimeografiado.
- Hobsbawm, E. 2002. *Interesting Times: A Twentieth Century Life*. Londres,

- Allen Lane (Penguin Books).
- . 2011. *How to Change the World: Tales of Marx and Marxism*. Londres, Little, Brown.
- Keynes, M. 1936. *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. Cambridge (R.U.), Macmillan Cambridge University Press para la Royal Economic Society.
- Kharas, H. y G. Gertz. 2010. «The Global Middle Class: A Cross-Over from East to West». En: *China's Emergent Middle Class: Beyond Economic Transformation*. C. Li (Editor). Washington, DC, Brookings Institution Press.
- Knight, F. 1921. *Risk, Uncertainty, and Profit*. En: *Hart, Schaffner, and Marx Prize Essays* 31. Boston, Houghton Mifflin.
- Langlois, R. y M. Cosgel. 1993. «Frank Knight on Risk, Uncertainty, and the Firm: A New Interpretation». En: *Economic Inquiry*. 31 (julio): 456–65.
- Lazear, E. 2004. «Balanced Skills and Entrepreneurship». En: *American Economic Review*. 94 (2, mayo): 208–11.
- López-Calva, L. F. y E. Ortíz-Juárez. 2011. «A Vulnerability Approach to the Definition of the Middle Class». Documento de trabajo para investigación de políticas No. 5902. Banco Mundial, Washington, DC.
- López-Calva, L., J. Rigolini y F. Torche. 2012. «Is There Such a Thing as Middle Class Values? Class Differences, Values, and Political Orientations in Latin America». Documento de trabajo No. 286, Center for Global Development, Washington, DC.
- Lora, E. y J. Fajardo. 2013. «Latin American Middle Classes: The Distance between Perception and Reality». En: *Economía*, Brookings Institution Press, otoño.
- Marx, K. (1848) 1979. *The Communist Manifesto*. Reimpresión. Londres, Penguin Books.
- Mejía, P. y M. Meléndez. «Middle-Class Entrepreneurs and the Prospects of Social Mobility through Entrepreneurship in Colombia». En: *Latin American Journal of Economics*. Próximo a publicarse.
- Milanovic, B. y S. Yitzhaki. 2002. «Decomposing World Income Dis-

tribution: Does the World Have a Middle Class?». En: *Review of Income and Wealth*. 48 (2): 155–78.

Mosca, G. 1939. *The Ruling Class: Elementi di Scienza Politica*. Nueva York, McGraw-Hill.

OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos). 2011. *Latin American Economic Outlook 2011: How Middle Class Is Latin America?* París, OECD Publishing.

Pareto, V. (1901) 1991. *The Rise and Fall of Elites: An Application of Theoretical Sociology*. Actas. New Brunswick, Transaction Publishers.

Ravallion, M. 2009. «The Developing World's Bulging (but Vulnerable) Middle Class». En: *World Development*. 38 (4): 445–54.

Saxenian, A. 2006. *The New Argonauts: Regional Advantage in a Global Economy*. Cambridge (EE.UU.), Harvard University Press.

Schumpeter, J. (1911, 1934) 1989. *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest Rates, and the Business Cycle*. Reimpresión de Actas de 1934. New Brunswick, Transaction Publishers.

Shorrocks, A. F. 1978. «Income Inequality and Income Mobility». En: *Journal of Economic Theory*. 19 (2): 376–93.

Smith, P. 2005. *Democracy in Latin America: Political Change in Comparative Perspective*. Oxford, Oxford University Press.

Solimano, A. 2009. «Stylized Facts on the Middle Class and the Development Process». En: *Stuck in the Middle: Is Fiscal Policy Failing the Middle Class?* A. Estache y D. Leipziger (Editores). Washington, DC: Brookings Institution Press.

——— (Editor). 2006. *Vanishing Growth in Latin America: The Late Twentieth Century Experience*. Cheltenham, Edward Elgar Publishers.

——— (Editor). 2008. *The International Mobility of Talent: Types, Causes, and Development Impact*. Oxford, Oxford University Press.

Solimano, A. y M. Gutiérrez. 2008. «Savings, Investment, and Capital Accumulation». En: *International Handbook of Development Economics*, Vol. 1. A. K. Dutt y J. Ross (Editores). Cheltenham, Edward Elgar Publishers.

- Stiglitz, J. y A. Weiss. 1981. «Credit Rationing in Markets with Imperfect Information». En: *American Economic Review*. 71 (3, June): 393-410.
- Thurow, L. 1987. «A Surge in Inequality». En: *Scientific American*. 256 (5): 30-37.
- Torche, F. 2009. «Sociological and Economic Approaches to the Intergenerational Transmission of Inequality in Latin America». Documento de trabajo. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Nueva York.
- Veblen, T. 1899. *The Theory of the Leisure Class*. Nueva York, Macmillan.
- Wadhwa, V., R. Aggarwal, K. Holly y A. Salkever. 2009. *The Anatomy of an Entrepreneur: Family Background and Motivation*. Kansas City, Ewing Marion Kauffman Foundation.
- Weber, M. (1905) 2001. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. Reimpresión. Nueva York, Routledge.
- Wolff, J. 2003. *Why Read Marx Today?* Oxford, Oxford University Press.





## EMPRESARIOS DE CLASE MEDIA Y SUS EMPRESAS: PERSPECTIVA REGIONAL Y COMPARACIÓN INTERNACIONAL

Hugo D. Kantis, Juan S. Federico y Luis A. Trajtenberg

**D**urante el último decenio, el interés por el papel de la clase media como motor de crecimiento y estabilidad social en América Latina ha ido en aumento. La proporción de hogares de clase media en la región ha crecido de manera sostenida desde finales de la década de los noventa (Franco, Hopenhayn y León, 2011). Existen fundamentos sólidos para afirmar que una clase media más sólida y más estable produce ingresos más altos, un mayor crecimiento y más educación (Banerjee y Duflo, 2008; Birdsall, Graham y Pettinato, 2000; Easterly, 2001, 2002; Torche y López-Calva, trabajo próximo a publicarse).

En este contexto, el Departamento de Investigación del BID (Banco Interamericano de Desarrollo) organizó un proyecto para analizar la relación entre actividad empresarial y movilidad social; más específicamente sobre el papel de la clase media (Lora y Castellani, 2011). En uno de los trabajos preparados como parte del mismo se explora esta relación a partir de encuestas de hogares (Kantis, Federico y Trajtenberg, 2011). Allí se sugiere que la actividad empresarial —en especial la de la clase media— puede ser un vehículo de movilidad social dado el acervo de aptitudes, habilidades y recursos que ésta acumula, en comparación con los estratos de menores recursos.

Sin embargo, los resultados son menos concluyentes de lo que pudiera pensarse. Una de las razones puede ser que los empresarios se definen genéricamente y se agrupan junto con los dueños de negocios en general. Los datos de las encuestas de hogares no permiten

hacer una distinción más específica en esta categoría ocupacional. Por lo tanto, en el estudio no se logra diferenciar entre diversos tipos de empresarios; es decir, entre quienes son propietarios de una microempresa o de un pequeño negocio a la vez vibrante, y quienes gestionan una empresa joven de pujante crecimiento.

100

En la actualidad se reconoce ampliamente que la mayoría de las empresas de América Latina son de escala micro y pequeña. El panorama empresarial asimismo se encuentra dominado por los «empresarios por necesidad»; a saber, personas quienes la compleja situación económica impulsa a crear un nuevo negocio (Kelley, Bosma y Amorós, 2010). Esta clase de empresariado no siempre se puede ligar al dinamismo y a la creación de riqueza (Schoar, 2010). Como demostraron Kantis, Federico y Trajtenberg (2011), y Trajtenberg (2011), la mayoría de las micro y pequeñas empresas exhiben un bajo potencial de crecimiento y por lo tanto tienen un impacto reducido al nivel macro en términos de innovación, diversificación, dinamismo y cambio estructural. En términos agregados sin embargo, sí tienen un impacto considerable en el empleo.

Además, como indican Kantis, Moori Koenig y Angelelli (2005), los empresarios de clase media crean la gran mayoría las empresas nuevas y dinámicas en América Latina, las cuales hacen un aporte decisivo a la creación de empleo y a la diversificación económica.<sup>44</sup> Por lo tanto, es importante entender su trayectoria empresarial, así como las variables que inciden en la misma para poder diseñar intervenciones de políticas dirigidas a aumentar el número de empresarios de clase media y crear un entorno favorable para el crecimiento de sus negocios.

A partir de un conjunto de datos obtenido de la combinación de información de dos proyectos de investigación; a saber, *Empresarialidad en economías emergentes* (Kantis, Ishida y Komori, 2002) y *Desarrollo*

---

44 Véanse por ejemplo, Kantis, Ishida y Komori (2002); Kantis, Moori Koenig y Angelelli (2005); Van Praag y Versloot (2007); Henrekson y Johansson (2009); Kelley, Bosma y Amorós (2010).

*emprendedor: América Latina y la experiencia internacional* (Kantis, Moori Koenig y Angelelli, 2005), en el presente estudio se esclarecen las características principales de los empresarios de clase media latinoamericanos, sus empresas y el proceso de creación de las mismas.

### ACTIVIDAD EMPRESARIAL Y EL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS EN AMÉRICA LATINA: ALGUNOS CONCEPTOS Y EVIDENCIAS

A diferencia de otras regiones, en América Latina todavía existen varios factores culturales, sociales y económicos que inciden negativamente en el contexto empresarial (Kantis, Moori Koenig, y Angelelli 2005). Uno de ellos es el número reducido de emprendimientos orientados al crecimiento y la innovación. La mayoría de las empresas recién fundadas son de escala micro; sus expectativas de crecimiento son reducidas y por lo tanto producen un escaso impacto en el nivel macro (Kelley, Bosma y Amoros 2010). Como lo muestran Kantis y sus colegas (Kantis, Ishida y Komori 2002; Kantis, Moori Koenig y Angelelli 2005), el proceso de creación de empresas conlleva una sucesión ininterrumpida de actos y etapas en los que inciden múltiples variables de tipo cultural, social y económico como son las condiciones de mercado de los factores y la estructura industrial. Para entender este proceso se necesita seguir un enfoque sistémico.

101

A grandes rasgos, el proceso de creación de empresas comienza con la *etapa de gestación*, cuando se adquieren la vocación empresarial, la motivación de hacerse empresario y las aptitudes empresariales principales, se define la idea del negocio y se diseña el proyecto. Ya que esto conlleva un proceso de formación de competencias, es importante analizar el papel de la familia, la experiencia laboral anterior y el sistema educativo como contextos de aprendizaje (véanse, por ejemplo, Gimeno *et al.*, 1997, y Colombo y Grilli, 2005).

La segunda etapa es la de lanzamiento o *etapa de arranque*, que comprende la evaluación final del proyecto, así como los pasos a seguir

para obtener y organizar los recursos necesarios que permitan emprender el negocio. Aquí el enfoque apunta a establecer las fuentes que usan los empresarios para acceder a información y otros insumos necesarios para poner en marcha la empresa. Dado que el acceso a financiamiento tiende a ser un obstáculo para los empresarios, las redes de contactos pueden cumplir un papel importante.

Después de la etapa de lanzamiento viene la de *desarrollo inicial*. Ésta se caracteriza por la entrada en el mercado y los esfuerzos dirigidos a resolver los problemas operativos que encaran las nuevas empresas al interactuar con clientes y proveedores (Garnsey, 1998 y Veciana, 2005).

102

El hecho de reconocer la existencia de estas etapas del proceso de creación de empresas sugiere que la labor de investigación sobre el empresariado debería concentrarse no sólo en el comportamiento individual de los empresarios, sino también en la estructura económica y social (incluida la fragmentación social y la importancia de la clase media) que puede incidir en el desarrollo del «capital humano empresarial» de una sociedad.

No obstante el considerable grado de heterogeneidad que impera en los países latinoamericanos, éstos comparten varias características que inciden en la demanda y la oferta de iniciativa empresarial en esta región. En general, la propensión a asumir riesgos de la población es más bien reducida (Hofstede, Hofstede y Minkov, 2010).<sup>45</sup> El capital humano y el nivel educativo general también son bajos, lo que limita la oferta de empresarios (PNUD, 2010).<sup>46</sup> Aunado a lo anterior, las sociedades latinoamericanas tienden a la alta fragmentación. Con excepción de unos pocos países, el surgimiento de la clase media se ha

45 El índice de prevención de incertidumbre es más alto en América Latina (85) que en el resto de los países emergentes (por ejemplo, el promedio en China, la República Árabe de Egipto, Hungría, India, Malasia, Polonia, la Federación Rusa, Sudáfrica, Tailandia y Turquía es de 64) y en la mayoría de los países industrializados (62).

46 El índice de matrícula en la educación superior de los países latinoamericanos corresponde a la mitad del de los países más desarrollados, y es equiparable al promedio de las economías emergentes: 48, 70 y 43% respectivamente (UNESCO, 2010).

producido apenas durante el último decenio. Además, la cultura suele ser jerárquica, lo que afecta la cantidad y la calidad de los contactos relativamente accesibles para los individuos (la llamada «plataforma de capital social») y puede facilitar o inhibir la creación de redes de contactos profesionales. Este rasgo impone restricciones considerables al acceso a redes empresariales y recursos.<sup>47</sup> Todas estas características suponen impedimentos al desarrollo de un empresariado dinámico en la región (Kantis, Moori Koenig y Angelelli, 2005).

Además, la estructura y las estrategias de las empresas latinoamericanas no facilitan el desarrollo de la actividad emprendedora. Muchas empresas son reacias a asumir riesgos y a innovar. La inversión en investigación y desarrollo (I+D) por parte de las empresas es menor en América Latina que en las economías más avanzadas (UNESCO, 2010). Las probabilidades de que el sector empresarial latinoamericano como un todo aliente la creación de empresas nuevas e innovadoras, o el surgimiento de empresas de capital de riesgo, son reducidas (Kantis y Drucaroff, 2009). En este mismo sentido, según el *Global Competitiveness Report* la percepción imperante sobre el sector empresarial latinoamericano es que éste es menos sofisticado y menos innovador que los sectores empresariales europeo y del este de Asia. Lo anterior asimismo incide en la demanda de firmas emprendedoras e innovadoras (WEF, 2010).<sup>48</sup>

No obstante el pujante crecimiento económico que se ha registrado en la mayoría de los países latinoamericanos en los últimos años, es posible que los patrones de consumo también impidan el surgimiento de nuevos emprendimientos innovadores y dinámicos. En

47 La disparidad de ingresos, medida en términos del coeficiente de Gini del ingreso promedio, es 50% mayor en los países de América Latina que en la mayoría de los emergentes.

48 El índice de sofisticación empresarial es de 3.85 en el caso de los países latinoamericanos, 4.2 para el promedio de las demás economías emergentes y 5.08 en el caso de los países más desarrollados. Además, la inversión en I+D (investigación y desarrollo) por parte de las empresas equivale a 0.1% del PIB en los países de América Latina, 0.4% en las economías emergentes y 1.3% en los países más desarrollados.

América Latina y a diferencia de sus pares en los países más desarrollados, existe la percepción de que los consumidores de la región se guían más por los precios que por la calidad, lo cual puede producir compradores menos sofisticados (WEF, 2010).

A lo dicho se añade el que en las economías latinoamericanas existen factores culturales y sociales que aumentan los costos de transacción. Por ejemplo, las trabas burocráticas propias de la tramitomanía y las ineficiencias en ciertos mercados de factores como la mano de obra, la información y el financiamiento, constituyen obstáculos para los empresarios dispuestos a lanzar y a gestionar un nuevo emprendimiento. A pesar de los esfuerzos por reducir los costos de transacción, al día de hoy la mayoría de los países latinoamericanos aún ocupan niveles muy bajos en cuanto a la facilidad de hacer negocios (Banco Mundial, 2010).

104

Según la LAVCA (Asociación Latinoamericana de Capital Privado y Capital de Riesgo por sus siglas en inglés (LAVCA, 2010)), el acceso a recursos financieros constituye un obstáculo considerable en la mayoría de los países latinoamericanos. El entorno de negocios para el capital privado y el capital de riesgo se encuentra poco desarrollado.

Por último, las organizaciones que brindan asistencia y capacitación a los empresarios tienden a ser financiera y técnicamente débiles. No proporcionan un respaldo sistémico (Kantis, 2010) y no llegan a una masa crítica de empresarios. El número de empresarios capacitados y de proyectos emprendidos es demasiado reducido como para producir un impacto apreciable. Además, los servicios que se prestan a los empresarios y sus proyectos a menudo son de baja calidad.

En resumen, en los países de América Latina los factores estructurales no son conducentes a una iniciativa empresarial dinámica que contribuya al crecimiento económico, a la diversificación de los ramos de actividad y a la movilidad del ingreso. Algunas investigaciones previas han confirmado la importancia de la clase media en la creación de empresas nuevas y dinámicas, pero es muy poco lo que se sabe sobre sus características, sus procesos empresariales o sobre cómo se dife-

rencian de aquéllos de las empresas creadas por individuos de otras clases sociales. Estas cuestiones, entre otras, constituyen los principales temas de investigación que orientan este estudio.

### CONJUNTO DE DATOS Y DESCRIPCIÓN DE LA MUESTRA

La información estadística que se recabó para este estudio se obtuvo combinando conjuntos de datos de dos proyectos de investigación: *Empresarialidad en economías emergentes* (Kantis, Ishida y Komori, 2002) y *Desarrollo emprendedor: América Latina y la experiencia internacional* (Kantis, Moori Koening y Angelelli, 2005). El nuevo conjunto de datos incorpora información sobre los orígenes de los empresarios, las características de las empresas y su proceso de creación en siete países latinoamericanos (Argentina, Brasil, Chile, Ecuador, El Salvador, México y Perú) y cuatro en otras regiones. Lo anterior se hace con fines de comparación. Las restantes dos regiones son el este de Asia (República de Corea y Taiwán) y Europa meridional (Italia y España). Los detalles metodológicos aparecen en el apéndice.

Después de controlar por las observaciones faltantes e inválidas, se conformó una base de datos regional que contiene un total de 1,074 empresarios. Poco más de la mitad (54.4%) pertenece a la clase media, 27% a la clase baja y 18.5% a la clase alta.<sup>49</sup> Las definiciones de clase social se basan en las percepciones propias de los encuestados acerca de los orígenes sociales de sus familias.<sup>50</sup> Pressman (2007) señala que los individuos tienden a subestimar o a sobrestimar su propia posición social; por lo tanto conviene interpretar estas definiciones

49 Dado que el tamaño del conjunto de datos es más bien reducido, las diferencias subjetivas por país y por clase se refieren únicamente a aquellas que son estadísticamente significativas y en las que el número de observaciones del par país-clase es superior a 30.

50 Los empresarios debían indicar la clase social de su familia de origen y en la que se educaron a partir de las siguientes alternativas: baja, media baja, media, media alta y alta.

con cierta precaución. A fin de minimizar este problema, el origen social se organizó agrupando categorías adyacentes en tres clases principales: a) clase alta y clase media alta (clase alta), b) clase media y c) clase media baja y clase baja (clase baja).

106 Dado que la base de datos empleada en este estudio fue diseñada para examinar el proceso de creación de empresas nuevas y dinámicas, surgieron algunas limitaciones, especialmente en los análisis de país. Tales limitaciones tienen que ver con el número reducido de observaciones de empresarios de clase alta en algunos países. Por ejemplo, en Argentina y México, esta cantidad fue casi siempre la mínima necesaria para realizar las pruebas estadísticas (pruebas z) empleadas en esta investigación. Por lo tanto y en esos casos, con vendrá tener cuidado al interpretar los resultados. En Brasil y El Salvador, el número de observaciones de empresarios de clase alta no fue suficiente para llevar a cabo las pruebas estadísticas. Por lo tanto, los resultados correspondientes a estos dos países no se incluyen en el análisis en el ámbito de país. La composición de la muestra se describe en el Cuadro 3.1.

Otra característica de esta base de datos es que presenta un sesgo hacia las empresas nuevas y dinámicas, definidas como establecimientos de reciente creación (entre tres y diez años de existencia) y con más de 15 empleados en el momento de la encuesta. Casi 60% de la muestra consta de empresas nuevas y dinámicas. Por lo tanto, nuevamente conviene analizar con cautela los resultados. Las empresas que se incluyen en este estudio no son representativas del universo empresarial general —configurado en lo fundamental por microempresas y negocios por necesidad—, sino más bien de un empresariado relativamente dinámico.

Como ilustra el Cuadro 3.2, la clase media cumple un papel importante como incubadora de empresas nuevas y dinámicas en América Latina. Esta función es incluso más significativa en países europeos como Italia y, en menor medida, España.

## CARACTERÍSTICAS DE LOS EMPRESARIOS DE CLASE MEDIA

En esta sección se describe a los empresarios de clase media de América Latina con base en su edad y sus características familiares, su experiencia educativa y laboral, su vocación y motivación empresarial y los contextos de su aprendizaje.<sup>51</sup>

CUADRO 3.1  
COMPOSICIÓN DE LA MUESTRA SEGÚN LA CLASE SOCIAL, 2004

PAÍS	CLASE ALTA		CLASE MEDIA		CLASE BAJA		TOTAL	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Argentina	25	16	97	62	35	22	157	100
Brasil	11	7	77	48	72	45	160	100
Chile	49	24	107	53	47	23	203	100
Ecuador	44	23	109	58	34	18	187	100
El Salvador	10	12	40	47	35	41	85	100
México	27	19	81	57	33	23	141	100
Perú	33	23	74	52	34	24	141	100
América Latina	199	18	585	54	290	27	1,074	100
República de Corea	52	26	80	40	70	34	202	100
Taiwán, China	20	9	47	23	144	68	211	100
Italia	14	10	103	70	30	20	147	100
España	19	13	82	57	42	30	143	100

Nota: N = número.

Fuente: Base de datos del BID.

51 Aunque las cifras analizadas en este estudio no son comparables con la información aportada por las encuestas de hogares —las definiciones de origen social y de empresariado son más bien disímiles—, conviene tomar en cuenta parte de la información procedente de esas encuestas, pues incluye un gran número de observaciones. Por ejemplo, según las encuestas de hogares, los patrones tienden a pertenecer de manera predominante a la clase media (por ejemplo en Argentina la cifra es 54%, en Brasil 60%, en El Salvador 46% y en Perú 33%), mientras que los empleados y los trabajadores independientes pertenecen fundamentalmente a las clases bajas (más de dos de cada tres en todos los países mencionados). Para un análisis descriptivo más amplio del proceso de creación de empresas a partir de los datos de las encuestas de hogares, véanse los capítulos 4 al 6 de este libro.

CUADRO 3.2  
DINÁMICA DE NUEVAS EMPRESAS SEGÚN LA CLASE SOCIAL  
DEL FUNDADOR, COMPARACIÓN INTERNACIONAL, 2004

PAÍS	CLASE ALTA		CLASE MEDIA		CLASE BAJA		TOTAL	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Argentina	17	16.5	63	61.2	23	22.3	103	100
Brasil	7	6.2	53	46.9	53	46.9	113	100
Chile	25	22.5	61	55.0	25	22.5	111	100
Ecuador	22	24.7	49	55.1	18	20.2	89	100
El Salvador	7	19.7	19	48.7	13	33.3	39	100
México	25	23.8	54	51.4	26	24.8	105	100
Perú	22	25.3	41	47.1	24	27.6	87	100
América Latina	125	19.3	340	52.6	182	28.1	647	100
República de Corea	42	26.9	64	41.0	50	32.1	156	100
Taiwán, China	20	11.3	37	20.6	122	68.1	179	100
Italia	11	11.2	72	73.4	15	15.4	98	100
España	13	12.9	58	57.4	30	29.7	101	100

Nota: N = número.

Fuente: Base de datos del BID.

108

### Edad y familia

En general, los empresarios latinoamericanos arrancan con sus primeros negocios aproximadamente a los 30 años de edad (a los 31.3 años en promedio), pero comienzan a contemplar la idea de convertirse en empresarios pocos años antes (a los 27 años en promedio). Sin embargo, los empresarios de la clase social más acaudalada tienden a tomar el rumbo empresarial a una edad más temprana. En promedio, comienzan a pensar en crear una empresa a los 25 años de edad y la crean a los 29.

En cierta medida, este resultado se puede relacionar con el hecho de que en las familias más adineradas se suelen dar los primeros pasos en la actividad empresarial a una menor edad.<sup>52</sup> En toda América Latina, la mitad de los empresarios de clase media provienen de familias en las que el padre trabajó en algún momento como empleado o de manera independiente (trabajador o profesional independiente), como se observa en el Cuadro 3.3.

Los padres de una tercera parte de los empresarios (32.8%) fueron empresarios, ejecutivos o gerentes. Sin embargo, esta proporción es mucho mayor en la clase alta (63%) que en la clase media (33%). En otras palabras, las familias de los empresarios de clase media se encuentran menos expuestas al mundo empresarial que las familias acaudaladas. Esta característica es aún más pronunciada en la clase social más baja, en la que apenas 13% de los empresarios de la muestra tuvieron un padre que se desempeñó como empresario o ejecutivo.<sup>53</sup>

### **Formación académica y experiencia laboral**

La mayoría de los empresarios de clase media tiene una sólida formación académica. Dos de cada tres (67%) tienen una licenciatura universitaria, un título de posgrado o formación profesional. Pero esta proporción es menor que en la clase más acaudalada, donde

---

52 Chile es el único país que exhibe diferencias de medianas estadísticamente significativas para esta variable. Los empresarios chilenos de clase media crean su primera empresa a los 33.8 años de edad y comienzan a pensar en ello a los 29.7 años, en promedio, mientras que los más adinerados crean su primera empresa a los 28.8 años de edad y piensan en convertirse en empresarios a los 25.9 años. Otros países como Argentina, Ecuador, México y Perú exhiben un patrón semejante, aunque sin llegar a mostrar diferencias de mediana estadísticamente significativas.

53 Esta tendencia de la región en su conjunto también está presente en Argentina, Chile, Ecuador, México y Perú. Debido al reducido número de observaciones en las clases altas de Argentina y México, conviene interpretar de manera conservadora las estadísticas correspondientes a estos dos países.

un 78% posee una licenciatura universitaria o un título superior. En cambio, los empresarios de la clase social baja tienen una menor formación académica (45%).<sup>54</sup>

CUADRO 3.3  
OCUPACIÓN DEL PADRE DEL FUNDADOR SEGÚN SU CLASE SOCIAL,  
MUESTRA LATINOAMERICANA, 2004

	OCUPACIÓN DEL PADRE	CLASE ALTA	CLASE MEDIA	CLASE BAJA
	Empresario	49**	26	13**
IIO	Ejecutivo o gerente	14**	6	0**
	Subtotal	63**	33	13**
	«Trabaja por su cuenta o de manera independiente»	20	25	26
	Empleado	15**	31	38**
	Otro	2**	11	22**
	Total	100	100	100

Nota: La categoría de referencia siempre es la clase media, lo que significa que las diferencias de la clase alta y la clase baja se calculan en relación con ella.

Nivel de significación estadística: \*\* = 5%.

Fuente: Base de datos del BID.

Antes de crear una empresa propia, los empresarios de clase media se desempeñaron como empleados (57%), principalmente en pequeñas y medianas empresas (31%), como se observa en el Cuadro 3.4. Tener experiencia previa como empresario es incluso menos común entre los de clase media que entre los de la clase más adinerada

54 En el ámbito de país, estas diferencias son estadísticamente significativas en Perú y en México (aunque aquí en menor medida). No se registran diferencias significativas entre una región y otra. La mayoría de los empresarios de clase media tiene una buena formación académica.

(43 y 50% respectivamente).<sup>55</sup> Éste no es el caso entre los empresarios europeos de clase media, quienes cuentan con un mayor grado de experiencia empresarial previa.

CUADRO 3.4  
OCUPACIÓN ANTERIOR DE LOS EMPRESARIOS, COMPARACIÓN  
ENTRE REGIONES, 2004 (%)

OCUPACIÓN ANTERIOR	AMÉRICA LATINA	REPÚBLICA DE COREA	TAIWÁN, CHINA	ESPAÑA	ITALIA
Empleado de una PYME	31	47**	25	30	23
Empleado de una gran empresa	26	20	55**	17	7**
Subtotal	57	67*	81**	47*	30**
Empresario	34	28	6**	49**	55**
Otro	9	5	13	4	15**
Total	100	100	100	100	100

Nota: Se presentan únicamente datos de empresarios de la clase media. PYME = pequeña y mediana empresa.

Nivel de significación estadística: \* = 10%; \*\* = 5%.

Fuente: Base de datos del BID.

III

### Vocación y motivación empresarial

Tal y como se observa en el Cuadro 3.5, en los países de América Latina, la mayoría de los empresarios de clase media adquiere el deseo de dedicarse a los negocios, en primer lugar en el trabajo (50%) y en segundo lugar en el medio familiar (38%). La influencia de la familia es considerablemente menor en la clase media que entre los empresarios de clase alta (38 y 48% respectivamente). Sin embargo, el aporte de la experiencia laboral es notoriamente mayor entre los

<sup>55</sup> En el ámbito de país, existen diferencias estadísticamente significativas evidentes en Chile (59% en la clase alta y 42% en la clase media).

empresarios de clase media. El papel de la universidad en la configuración del deseo de ser empresario es incluso mucho menos significativo entre empresarios de la clase media que entre los de clase alta (14 y 19% respectivamente). En resumen, el contexto familiar y la universidad son más importantes para la clase alta que para la clase media.

El papel de la universidad y del contexto familiar en la adquisición de la vocación empresarial es aún menor en las clases de menores recursos (8 y 29% respectivamente). Esto concuerda con el hecho de que la proporción más baja de egresados universitarios se encuentra entre los segmentos menos adinerados. Asimismo, una menor cantidad de familias de clase baja tiene experiencia en el mundo empresarial.<sup>56</sup>

112

CUADRO 3.5

ORIGEN CONTEXTUAL DEL DESEO DE HACERSE EMPRESARIO  
SEGÚN SU CLASE SOCIAL, MUESTRA LATINOAMERICANA, 2004 (%)

CONTEXTO	CLASE ALTA	CLASE MEDIA	CLASE BAJA
Universidad	19	14	8**
Experiencia laboral previa	43	50	53
Familia	48**	38	29**

*Nota:* La categoría de referencia siempre es la clase media, lo que significa que las diferencias de la clase alta y la clase baja se calculan en relación con ella. Las cifras suman más del 100% porque los entrevistados tuvieron la posibilidad de elegir más de una respuesta.

*Nivel de significación estadística:* \*\* = 5%.

*Fuente:* Base de datos del BID.

Se preguntó a los empresarios cuáles fueron sus motivaciones principales para crear una empresa y se les presentó un conjunto de al-

<sup>56</sup> Ecuador y México muestran diferencias estadísticamente significativas en cuanto a la influencia de la experiencia laboral previa y el contexto familiar. En Argentina también se manifiesta este patrón, aunque las diferencias no son estadísticamente significativas.

ternativas mencionadas en la literatura especializada (Kantis, Moori Koenig y Angelelli, 2005). Los empresarios de clase media no indicaron un factor único, sino un conjunto de motivos entre los cuales figuran factores económicos positivos y factores no económicos. Las cinco razones principales entre los empresarios de clase media en América Latina son la realización personal (87%), el deseo de emplear sus conocimientos (81%), el deseo de aumentar sus ingresos (76%), el deseo de ser independiente (60%) y el deseo de hacer un aporte a la sociedad (59%). Aunque estos motivos son importantes para los empresarios de todas las clases sociales, la base de datos regional muestra algunas diferencias claras. Por ejemplo, dar continuidad a una tradición familiar es un motivo que se indica con mayor frecuencia entre los empresarios más adinerados que entre los de clase media (18 y 13% respectivamente).<sup>57</sup> Asimismo, el ejemplo a seguir en la familia es más importante entre los empresarios acaudalados que entre los de clase media.<sup>58</sup> Aunque por lo general no se dan razones negativas para crear una empresa —como el desempleo o la imposibilidad de continuar los estudios—, éstas son más frecuentes entre los empresarios de clase baja.<sup>59</sup>

113

La importancia de contar con ejemplos positivos a seguir que motiven nuevas vocaciones empresariales es significativamente mayor en Corea y en Taiwán que en América Latina. Dichos ejemplos trascienden el ámbito familiar y abarcan la influencia positiva de amistades y conocidos de la misma ciudad. Los medios de comunicación de masas también cumplen un papel importante en la creación y divulgación de ejemplos empresariales (véase el Cuadro 3.6).

57 Tal es el caso particular de Ecuador, México y Perú, países en donde las diferencias estadísticamente significativas son claras.

58 En el ámbito de país, tanto Chile como México exhiben diferencias estadísticamente significativas sobre el particular.

59 Por ejemplo, la imposibilidad de continuar los estudios parece ser importante en Argentina, Chile y México, mientras que el desempleo es estadísticamente significativo sólo en Chile.

CUADRO 3.6  
 MODELOS A SEGUIR (MODELOS DE ROL) DE LOS EMPRESARIOS,  
 COMPARACIÓN ENTRE REGIONES, 2004 (%)

MODELOS A SEGUIR	AMÉRICA LATINA	REPÚBLICA DE COREA	TAIWÁN, CHINA	ESPAÑA	ITALIA
Familia	17	47**	17	10	17
Amistades	9	40**	38**	11	13
Conocidos de la misma ciudad	9	57**	21**	11	13
Medios de comunicación	8	42**	60**	13	12

II4

Nota: Se registran únicamente los datos de empresarios de clase media. Las cifras suman más del 100% porque los entrevistados tuvieron la posibilidad de elegir más de una respuesta.

Nivel de significación estadística: \*\* = 5%.

Fuente: Base de datos del BID.

### Principales contextos de aprendizaje

En la mayoría de los países, el contexto familiar es más importante para los empresarios de clase alta que para los de clase media, especialmente en lo que se refiere a la adquisición de habilidades de negociación. El aporte de este contexto es uniformemente menos importante entre los empresarios de clase baja, especialmente en cuanto a la adquisición de aptitudes sociales y de resolución de problemas.<sup>60</sup> Más allá de la forma específica que asume en cada país, el aporte de la experiencia laboral a la adquisición de aptitudes empresariales tiende a ser mayor entre los empresarios de clase media que entre los empresarios más acaudalados de la base de datos.

<sup>60</sup> En el ámbito de país, el aporte de las familias de empresarios de clase alta a la formación de capacidades de negociación es considerablemente mayor en Argentina, Ecuador y México. Los datos correspondientes a México muestran diferencias considerables entre los empresarios de clase alta y los de clase media en cuanto a otros factores empresariales como el mercadeo, la administración y la dedicación al trabajo.

CUADRO 3.7  
 CONTEXTO DE APRENDIZAJE PRINCIPAL DE LOS EMPRESARIOS SEGÚN SU CLASE SOCIAL, MUESTRA LATINOAMERICANA, 2004 (%)

	EXPERIENCIA LABORAL			FAMILIA			UNIVERSIDAD		
	CLASE ALTA	CLASE MEDIA	CLASE BAJA	CLASE ALTA	CLASE MEDIA	CLASE BAJA	CLASE ALTA	CLASE MEDIA	CLASE BAJA
Resolución de problemas	68	72	68	32	35	26**	33	32	24**
Aptitudes sociales	47**	58	60	37	40	31**	31	25	18**
Tolerancia al riesgo	54**	63	62	36	30	31	9*	14	9**
Capacidad de negociación	68	75	72	30**	20	18	9	12	10*
Trabajo en equipo	59**	67	69	20	17	13	35	31	19**
Creatividad	44	51	52	28	24	25	31	29	20**
Conocimientos técnicos	51	56	57	7	6	7	58**	46	32**
Mercadeo	50**	58	54	5	4	4	39**	24	17**
Administración	57**	66	63	18	13	9*	36*	29	20**
Dedicación al trabajo	54**	66	61	47	40	43	14	13	7**
Planificación	52**	69	59**	18	15	14	37	30	25**
Capacidad de comunicación	54**	66	56**	23	24	24	24	22	14**
Motivación	61**	70	62**	25	24	18*	19*	13	12

Nota: La categoría de referencia siempre es la clase media, lo que significa que se calculan las diferencias entre la clase alta y la clase baja con respecto a ella.

Las cifras suman más del 100% porque los entrevistados tuvieron la posibilidad de elegir más de una respuesta.

Nivel de significación estadística: \* = 10%; \*\* = 5%.

Fuente: Base de datos del BID.

Como se puede observar en el Cuadro 3.7, lo dicho es así especialmente en lo que se refiere a aptitudes sociales, tolerancia al riesgo, capacidad de negociación, trabajo en equipo, creatividad, mercadeo, dedicación al trabajo y planificación.<sup>61</sup>

116 Por último, las universidades cumplen un papel más importante entre los segmentos más acaudalados que entre la clase media, especialmente en cuanto a la adquisición de aptitudes gerenciales como mercadeo, administración, planificación e incluso conocimientos técnicos. Este resultado puede estar relacionado con la prevalencia de cursos empresariales en universidades privadas, en las que la presencia de estudiantes de clase alta es mayor.<sup>62</sup>

En resumen, los empresarios de clase media tienden a iniciarse como empleados jóvenes de empresas pequeñas y grandes, y a tener título universitario. Sin embargo, entre ellos predomina el iniciar su proceso de creación de empresas más tarde en la vida y a tener un menor roce previo con actividades empresariales que los empresarios de clase alta, quienes de manera uniforme tienden a acumular más experiencia empresarial antes de poner en marcha sus propios negocios.

En América Latina, la influencia del ejemplo del empresario a emular es más importante en la clase alta que en la clase media. Esto contrasta con los países del este de Asia, donde la influencia de tales ejemplos empresariales también es notoria en la clase media.

Las diferencias en cuanto al contexto de aprendizaje también son claras. Aunque los empresarios de clase media que anteriormente fueron

---

61 En el ámbito de país se registran algunas diferencias claras estadísticamente significativas. La experiencia laboral previa es más común entre los empresarios de clase media que entre los de clase alta en Argentina (resolución de problemas, administración y dedicación al trabajo), Chile (trabajo en equipo, planificación, comunicación y motivación), Ecuador (capacidad de negociación), México (mercadeo y comunicación) y Perú (conocimientos técnicos).

62 En el ámbito de país, las principales diferencias estadísticamente significativas son claras en Argentina (aptitudes sociales, trabajo en equipo, mercadeo y motivación), México (creatividad) y Perú (conocimientos técnicos, mercadeo, administración, dedicación al trabajo y capacidad de comunicación).

empleados o profesionales tienden a adquirir su motivación empresarial y la mayor parte de sus habilidades de negocios en el trabajo, los sectores de mayores recursos tienen una ventaja gracias a su mayor roce con el mundo empresarial y a los contactos que allí poseen a través de sus familias. Además, las universidades cumplen un papel más significativo como plataformas de aprendizaje entre los empresarios de clase alta que entre los de clase media y los de clase baja. Este hallazgo sugiere que las universidades podrían desempeñar una función importante en la promoción de la motivación hacia el emprendimiento y en el desarrollo de competencias empresariales. Lo anterior puesto que dos de cada tres empresarios de clase media tienen título universitario.

117

### PROCESO DE CREACIÓN Y CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA

El lapso que se registra entre el momento en que se concibe la idea de emprender un negocio y el momento en que se crea la primera empresa es mayor en los países de América Latina (4.4 años en promedio) que en los países de referencia (1.5 años en Corea, 2.4 años en Taiwán y 3.4 años en Italia y España). Este hecho apunta hacia la existencia de posibles diferencias en cuanto a aptitudes personales y contactos acumulados, pero también de importantes contrastes económicos, de normativa legal y motivacionales entre los dos contextos. Esas diferencias pueden de hecho incidir en la cantidad de tiempo que transcurre desde la concepción hasta la materialización de la idea de la empresa. Como se ha planteado en estudios previos, lo anterior puede revelar la existencia de entornos más «propicios para el espíritu empresarial» en esos países que en América Latina. Algunos factores clave como la cultura (la existencia de ejemplos a seguir), la estructura de los ramos de actividad, las redes de contactos y el financiamiento, alientan la iniciativa empresarial en esas regiones (Kantis, Moori Koenig y Angelelli, 2005). En esta sección se analizan tanto algunos de los factores que inciden en este proceso como sus implicaciones.

## De la idea a la puesta en marcha de una empresa

118

Los empresarios de clase media tienden a desarrollar sus ideas de negocios empleando la información que han obtenido en empleos anteriores (75%) o mediante la creación de redes de contactos (76%). Aunque estas últimas son una fuente importante de información para determinar y convalidar ideas de negocios en todas las clases sociales, los empresarios de clase alta tienden a tener un mayor número de contactos con dueños de otras PYMES que los de clase media (49 y 39%, respectivamente), tal y como se observa en el Cuadro 3.8. Los empresarios de las clases sociales más bajas tienden a interactuar principalmente con otros empleados. Estos resultados sugieren que los orígenes sociales inciden en la calidad de las redes de contactos a las que tienen acceso los empresarios.<sup>63</sup>

CUADRO 3.8  
REDES USADAS POR EMPRESARIOS SEGÚN SU CLASE SOCIAL,  
MUESTRA LATINOAMERICANA, 2004 (%)

RED EMPLEADA	CLASE ALTA	CLASE MEDIA	CLASE BAJA
Ejecutivo de una gran empresa	42	33	31
Dueño de PYME	49**	42	41
Profesional	44**	39	29**
Funcionario bancario	2**	2	1
Miembro de una entidad pública	4	5	2**
Empleado	17	24	38**

Nota: La categoría de referencia siempre es la clase media, lo que significa que las diferencias entre la clase alta y la clase baja se calculan en relación con ella. Las cifras suman más del 100% porque los entrevistados tuvieron la posibilidad de elegir más de una respuesta. PYME = pequeña y mediana empresa.

Nivel de significación estadística: \*\* = 5%.

Fuente: Base de datos del BID.

63 En el ámbito de país existen diferencias claras en cuanto a la composición de redes en Argentina, Chile, México y Perú.

CUADRO 3.9  
 PROCESO Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN USADOS POR EMPRESARIOS  
 SEGÚN SU CLASE SOCIAL, MUESTRA LATINOAMERICANA, 2004 (%)

CRITERIO DE EVALUACIÓN	CLASE ALTA	CLASE MEDIA	CLASE BAJA
Desarrollo de un plan de negocios	66**	51	39**
Análisis del flujo de caja	62**	50	36**
Cálculo estimado de la tasa de rentabilidad interna	46	41	27**
Cálculo estimado del plazo de amortización	61**	50	36**
Cálculo estimado de ventas y costos	87**	75	68**
Cálculo estimado del costo de oportunidad	71**	60	52**

Nota: La categoría de referencia siempre es la clase media, lo que significa que las diferencias de la clase alta y la clase baja se calculan en relación con ella. Las cifras suman más del 100% porque los entrevistados tuvieron la posibilidad de elegir más de una respuesta.

Nivel de significación estadística: \*\* = 5%.

Fuente: Base de datos del BID.

119

Más allá de las particularidades observadas en cada país, mientras más encumbrado sea el origen social del empresario, mayor será la frecuencia con la que emplea recursos profesionales para evaluar la decisión de crear un negocio. Como se observa en el Cuadro 3.9, este hecho se evidencia en la preparación de planes de negocios y de análisis de flujo de caja, así como en el cálculo estimado de plazos de amortización, ventas y costos operativos, y de los costos de oportunidad personales.

### Fuentes de financiamiento

Independientemente del origen social, la mayoría de los empresarios de América Latina (alrededor de 80%) financia sus nuevas empresas principalmente con ahorros propios (véase el Cuadro 3.10). Sin em-

bargo, la capacidad de generar recursos varía según el segmento social. Además, las diferencias en cuanto a la medida de acceso a fuentes externas de financiamiento tienden a acentuar las diferencias en materia de disponibilidad de fondos.

CUADRO 3.10  
FUENTES DE FINANCIAMIENTO USADAS POR EMPRESARIOS  
SEGÚN SU CLASE SOCIAL, MUESTRA LATINOAMERICANA, 2004 (%)

FUENTE DE FINANCIAMIENTO	CLASE ALTA	CLASE MEDIA	CLASE BAJA
Ahorros personales	83	79	79
Familiares y amigos	28	25	21
Fuentes privadas externas	39**	30	25
<i>Bancos privados</i>	32*	26	23
<i>Capital de riesgo</i>	9	7	4*
Apoyo público	1	7	4
Sin ayuda de nadie	48	53	58

Nota: La categoría de referencia siempre es la clase media, lo que significa que las diferencias de la clase alta y la clase baja se calculan en relación con ella. Las cifras suman más del 100% y los componentes de un artículo suman más que el total de ellos porque los entrevistados tuvieron la posibilidad de elegir más de una respuesta.

Nivel de significación estadística: \* = 10%, \*\* = 5%.

Fuente: Base de datos del BID.

Aunado a lo anterior, en América Latina el acceso a fuentes privadas externas de financiamiento —a saber, préstamos bancarios e inversionistas privados— es más común entre los empresarios de mayores recursos (39%) que entre empresarios de clase media (30%) o de clase baja (25%). Para compensar esta situación, los empresarios de clase baja tienden a valerse de sus propios recursos y a optar por medidas como comprar equipos usados y obtener adelantos de efectivo de clientes. Ninguna de las clases sociales suele recurrir al apoyo público.

En otras regiones, los empresarios de clase media encuentran menos limitaciones para financiar una nueva empresa que sus pares en América Latina (véase el Cuadro 3.11). Aunque el ahorro personal aún constituye la principal fuente de financiamiento en todas las regiones, el grado de acceso al financiamiento externo es menor en América Latina, lo que hace que la plataforma para las nuevas empresas sea más débil. En Italia, España y Corea, los empresarios de clase media recurren a la banca privada en un grado mucho mayor que en América Latina o Taiwán. En el este de Asia, principalmente en Taiwán, los empresarios recurren al capital de riesgo (formal e informal) con más frecuencia que en otras regiones. El apoyo financiero público también tiende a ser mayor fuera de América Latina.

121

CUADRO 3.11  
COMPARACIÓN INTERREGIONAL DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO  
USADAS POR LOS EMPRESARIOS, 2004 (%)

FUENTE DE FINANCIAMIENTO	AMÉRICA LATINA	REPÚBLICA DE COREA	TAIWÁN, CHINA	ESPAÑA	ITALIA
Ahorros propios	79	62**	68**	84	79
Familiares y amigos	25	25	66**	11**	4**
Bancos privados	26	42**	25	44**	51**
Capital de riesgo	7	12**	25**	5	4
Apoyo financiero público	7	15**	4	11**	17**
Sin ayuda de nadie	53	30**	40**	56	23**

Nota: Se registran únicamente datos de empresarios de la clase media. Las cifras suman más del 100% porque los entrevistados tuvieron la posibilidad de elegir más de una respuesta.

Nivel de significación estadística: \*\* = 5%.

Fuente: Base de datos del BID.

La falta relativa de acceso a fondos externos en la región afecta a las empresas recién creadas. Tanto los empresarios de clase media como los de clase baja pueden verse obligados a ajustar sus proyectos iniciales para que sean viables. Esto implica comenzar a una escala más pequeña

(65%) o con un nivel de tecnología más bajo (59%), o más tarde de lo deseable para fines de competitividad (41%). También hacen mayores esfuerzos por obtener apoyo de proveedores o socios nuevos (60%).

122 Las consecuencias de no tener acceso a financiamiento externo también varían de una región a otra. Los empresarios europeos por lo general se ven menos afectados por la falta de recursos externos. Uno de cada cuatro empresarios italianos asegura que no tuvo que afrontar ninguna consecuencia negativa de importancia durante la puesta en marcha de su empresa, mientras que apenas 21% se vio obligado a comenzar a una escala más reducida o más tarde de lo previsto (muy por debajo del 62% en América Latina). En cambio, en el este de Asia los empresarios tienden a recurrir a terceros —especialmente a socios nuevos— con mayor frecuencia que en América Latina para cubrir insuficiencias de fondos (57 y 9% respectivamente).

Todo esto sugiere que el financiamiento es un aspecto en el que la ejecución de políticas específicas puede contribuir claramente a crear igualdad de oportunidades entre empresarios de distintas clases sociales. Los empresarios de clase media de América Latina sufren desventajas en comparación con los empresarios de mayores recursos y con sus pares de clase media de otras regiones.

## CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS DE CLASE MEDIA

En América Latina, la mayoría de las empresas de clase media se encuentran ubicadas en las grandes ciudades (66%). Sin embargo, en las localidades más pequeñas el número de empresas de clase media dominadas por PYMES es relativamente más alto que el de empresas nuevas fundadas por empresarios de clase alta (34 y 22%, respectivamente).<sup>64</sup> La existencia de redes de empresarios y de «allega-

64 Esta característica es aún más pronunciada en Perú, donde 36% de las empresas de clase media se ubican en localidades menores (muy por encima del 9,1% de empresas de clase alta).

dos» en estas localidades tiende a reducir los costos de transacción y otros obstáculos a la entrada de nuevos negocios. Esta característica introduce una dimensión regional cuando se consideran políticas dirigidas a promover el empresariado de clase media en América Latina. Se trata de un fenómeno que también se puede observar claramente en Italia, donde muchos empresarios (61%) se ubican en áreas dominadas por las PYMES.

En América Latina, la presencia de equipos empresariales y no de empresarios solos predomina mucho más en firmas fundadas por empresarios de clase media que en las fundadas por los de clase baja (75 y 68% respectivamente). Esta tendencia es aún más pronunciada entre empresarios de clase media de otras regiones. En España, Italia y Taiwán, todas las empresas encuestadas fueron creadas por equipos de personas.

Las empresas de clase media en América Latina tienden a crear su ventaja competitiva mediante la diferenciación de productos (56%). La reducción de precios y la innovación son estrategias mucho menos frecuentes (27 y 38%, respectivamente). Sin embargo, el contraste más notorio se evidencia cuando se les compara con empresas de otras regiones. En Taiwán y también en España, las firmas creadas por empresarios de clase media por lo general son más innovadoras (70 y 54% respectivamente).

Dos terceras partes (66%) de las compañías creadas por empresarios de clase media en América Latina tienden a operar en sectores manufactureros convencionales como metalmecánica, muebles, alimentos y textiles. Los empresarios de clase media participan más en la creación de compañías basadas en el conocimiento que los de clase baja (34 y 23% respectivamente).<sup>65</sup> Pero su papel en la creación de esas empresas es menos preponderante que en otras economías como la de Taiwán (donde 68% de las compañías creadas por empresarios de clase media contribuyen a la creación de empresas basadas en el cono-

65 En el ámbito de país sólo se observan diferencias estadísticamente significativas en México, donde es menos probable que haya compañías de empresarios de clase media que de clase alta en sectores de actividad tecnológica (20 y 41% respectivamente).

cimiento). En otras palabras, aunque en América Latina los empresarios de clase media contribuyen a la creación de ese tipo de firmas, lo hacen en menor medida que en otras regiones del mundo.

Independientemente de su origen social o regional, la mayoría de las empresas jóvenes encuestadas tienden a vender su producción a otras empresas. Esta situación es aún más frecuente en el este de Asia y en Europa meridional (91% en ambas regiones, mientras que en América Latina la cifra es 80%). La subcontratación desde el exterior es una fuente menos aprovechada de oportunidades de negocio en América Latina que en cualquier otra región (24% en América Latina versus 50% en el este de Asia y 40% en Europa meridional). Esto puede obedecer a lo siguiente: en la región, la estructura industrial se encuentra más fragmentada y las articulaciones entre empresas grandes y pequeñas son más débiles que en el este de Asia y Europa. El entorno, pues, para los negocios en América Latina se presume francamente desventajoso para las empresas emergentes; mismas que pagan caro el ser nuevas y pequeñas.

Alrededor de un 80% de las empresas jóvenes latinoamericanas suelen vender casi toda su producción en sus mercados internos.<sup>66</sup> El coeficiente de exportación entre las empresas exportadoras tiende a ser mayor en la clase social más alta.<sup>67</sup> El porcentaje de empresas jóvenes que venden parte de su producción en mercados externos es significativamente mayor en otras regiones.<sup>68</sup>

### **Inversión inicial y tamaño de la empresa**

Los empresarios de clase media de América Latina por lo general arrancan con inversiones iniciales más pequeñas que sus pares más

66 Sólo en México se observan diferencias estadísticamente significativas.

67 Esto sucede particularmente en Chile y Perú.

68 La media del coeficiente de exportación es de 25% en América Latina, 38% en Italia, 46% en Taiwán y 51% en Corea.

adinerados. Casi 85% de ellos inician operaciones con menos de \$100.000. Entre los empresarios de clase alta la cifra oscila en 75.7%. Como era de esperar, esta proporción se eleva a 92.9% entre empresarios de clase baja.<sup>69</sup> Para estos últimos, las probabilidades de afrontar limitaciones financieras y de tener que redimensionar sus proyectos antes del inicio de sus operaciones son mayores. La inversión de grandes cantidades de recursos es menos frecuente entre empresarios de clase media de América Latina que en el este de Asia y Europa. En esas regiones, uno de cada cinco empresarios invierte más de \$500.000 para poner en marcha una empresa. La cifra correspondiente en América Latina es de uno de cada veinte empresarios.<sup>70</sup>

125

Las cifras de empleo confirman algunas diferencias entre las empresas latinoamericanas. Las compañías creadas por empresarios de clase alta tienden a emplear alrededor de 15 personas, mientras que las de clase media emplean inicialmente a menos de diez.<sup>71</sup> No obstante, en el redimensionamiento inicial de las empresas de clase media, los empresarios no renuncian a sus aspiraciones. De hecho, lo que sucede es que desde temprano la vida de sus negocios abandona el mundo de las microempresas para convertirse en PYME. En promedio, tres años después de haber creado la empresa, ya emplean a 16 trabajadores (véase el Cuadro 3.12). No obstante y tres años después de su creación, las compañías iniciadas por empresarios de clase media son consistentemente más pequeñas que las de empresarios de clase alta; el promedio es de 16 empleados en las primeras y 26 en las segundas.

69 Esto se nota particularmente en México y Perú.

70 Esto es especialmente cierto en Taiwán, donde 25% de las compañías de empresarios de clase media han invertido más de \$500.000. En España, esta proporción es de alrededor de 20%.

71 Tal es el caso en todos los países estudiados, con excepción de Perú, donde los empresarios de mayores recursos tienden a emplear a casi 30 personas al comienzo (mientras que las empresas de clase media emplean a 11).

CUADRO 3.12

TAMAÑO DE LA EMPRESA POR NÚMERO PROMEDIO DE EMPLEADOS DURANTE LOS PRIMEROS AÑOS DE OPERACIÓN, SEGÚN CLASE SOCIAL, MUESTRA LATINOAMERICANA, 2004 (NÚMERO DE EMPLEADOS)

AÑO DE OPERACIÓN	CLASE ALTA	CLASE MEDIA	CLASE BAJA
Primer año	14.5**	9.1	8.0
Tercer año	26.2**	16.6	15.2

Nota: La categoría de referencia siempre es la clase media, lo que significa que las diferencias de la clase alta y la clase baja se calculan en relación con ella.

Nivel de significación estadística: \*\* = 5%.

Fuente: Base de datos del BID.

126

Esta diferencia resulta más pronunciada cuando se compara a estas empresas latinoamericanas con las de Corea y Taiwán; que emplean 32 y 37 empleados en el tercer año respectivamente. Así se observa en el Cuadro 3.13. Y es aún mayor si se toma en cuenta la creación indirecta de empleo a través de la subcontratación; característica común de la estructura productiva de estos dos últimos países.

CUADRO 3.13

TAMAÑO DE LA EMPRESA POR NÚMERO PROMEDIO DE EMPLEADOS DURANTE LOS PRIMEROS AÑOS DE OPERACIÓN, COMPARACIÓN INTER-REGIONAL, 2004 (NÚMERO DE EMPLEADOS)

AÑO DE OPERACIÓN	AMÉRICA LATINA	REPÚBLICA DE COREA	TAIWÁN, CHINA	ESPAÑA	ITALIA
Primer año	9.1	22.7**	10.8	8.2	9.2
Tercer año	16.6	31.7**	36.8**	13.8	16.1

Nota: La categoría de referencia siempre es la clase media, lo que significa que las diferencias de la clase alta y la clase baja se calculan en relación con ella.

Nivel de significación estadística: \*\* = 5%.

Fuente: Base de datos del BID.

## Trabas a la supervivencia y al crecimiento

Una vez que se crea una empresa, los tres problemas más importantes que deben afrontar los empresarios de clase media en América Latina son: a) la contratación de empleados calificados (62%); b) la búsqueda de clientes (61%) y c) la gestión del flujo de caja (60%), tal y como se observa en el Cuadro 3.14. Lo mencionado anteriormente se ubica a la cabeza de la lista y sin tomar en cuenta la clase social; sin embargo, los obstáculos indicados son sensiblemente menores en el caso de las clases de mayores recursos. De hecho, los empresarios de clase alta mencionan 4.7 problemas iniciales en promedio *versus* los 5.3 de la clase media y los 5.9 en el caso de los de clase baja.

A diferencia de los empresarios de clase alta, los de clase media regularmente presentan dificultades en la búsqueda de proveedores confiables, en la compra de equipos y en la gestión de la compañía (véase el Cuadro 3.14). Por su parte, los empresarios de clase baja suelen tener el panorama más oscuro en el momento de adquirir equipos y maquinaria.<sup>72</sup>

Los problemas más importantes para los empresarios de clase media coinciden de una región a otra. Sin embargo, comparados con los latinoamericanos, los de Europa meridional suelen hacer frente a menos problemas (3.6 *versus* 5.3 en América Latina). En cuanto a los problemas de carácter individual, la proporción de empresarios de clase media que los registra es más baja en España e Italia que en América Latina. En cambio, los empresarios del este de Asia —prin-

72 En el ámbito de país cabe mencionar algunas diferencias estadísticamente significativas. En Chile, los empresarios de clase media deben hacer frente a un mayor número de problemas que los de clase alta para conseguir proveedores ideales, adquirir equipos y maquinaria, y gestionar las operaciones. En México, la dificultad de contratar gerentes profesionales y gestionar las operaciones se cita más frecuentemente entre empresarios de clase media que entre los de clase alta. La dificultad de adquirir maquinaria y equipos se menciona más a menudo entre los empresarios de clase baja en Brasil, Chile, Ecuador y El Salvador. Estos hallazgos pueden obedecer a la falta de acceso a financiamiento externo por parte de las empresas.

principalmente los coreanos— suelen tener más problemas relacionados con la búsqueda de clientes, la contratación de gerentes profesionales y la gestión de sus empresas (véase el Cuadro 3.15). Lo anterior quizá puede responder al mayor nivel de dinamismo que se observa entre las empresas del este de Asia. Asimismo, el logro de un flujo de caja equilibrado parece ser el principal problema para los empresarios coreanos. Los empresarios del este de Asia, en especial los de Taiwán, tienden a tener menos problemas relacionados con la compra de maquinaria y equipos (46% en América Latina, mientras que la cifra correspondiente en Taiwán es 25%). Esto obedece a la falta de financiamiento externo en América Latina.

La mayoría de los empresarios (60%) usa redes de contactos para superar lo mencionado, independientemente del origen social (véase el Cuadro 3.16). Quienes provienen de la clase media y deciden contactarse con fuentes externas, probablemente lo hagan por medio de redes de contactos comerciales, institucionales y sociales, en ese orden.<sup>73</sup>

Aunque una gran mayoría de los empresarios de clase media dependa de redes de contactos, esta estrategia se halla menos extendida en América Latina que en otros lugares. En consabida región, los empresarios dependen mucho más de sí mismos al momento de resolver problemas (42%) que en Corea (17%) y Taiwán (13%). Las redes de contactos comerciales (proveedores, clientes y otros empresarios) son las que más se utilizan para fines de asistencia en la solución de problemas. En Taiwán también se recurre principal-

---

73 En el ámbito de país se evidencian algunas diferencias estadísticamente significativas entre empresarios de clase media y empresarios de clase alta. En Ecuador, los empresarios de clase media tienden a resolver sus problemas por sí solos más a menudo (66%) que los empresarios de clase alta (43%). En Chile tienden a usar el apoyo de sus proveedores con menor frecuencia (10 y 28% respectivamente para las clases media y alta). En Ecuador recurren a instituciones públicas con menor frecuencia (10 y 23% respectivamente), al igual que en Perú (13 y 27% respectivamente). Por último y en México, con menos frecuencia se utilizan servicios de consultores y firmas de consultoría (6 y 22% respectivamente).

mente a universidades y a otras instituciones públicas. En Italia, las firmas de consultoría son fuentes importantes de asistencia en la superación de los problemas iniciales.

CUADRO 3.14  
PROBLEMAS PRINCIPALES DURANTE LOS PRIMEROS AÑOS DE  
OPERACIÓN POR CLASE SOCIAL, MUESTRA LATINOAMERICANA, 2004 (%)

PROBLEMA	CLASE ALTA	CLASE MEDIA	CLASE BAJA
Contratación de empleados calificados	62	62	64
Búsqueda de clientes	56	61	67
Logro de un flujo de caja equilibrado	55	60	65
Búsqueda de los proveedores adecuados	40**	48	52
Compra de maquinaria y equipo	39**	46	60**
Adaptación de productos a las necesidades de los consumidores	35	41	46
Obtención de información sobre mercados	36	40	49**
Gestión de la empresa	32**	39	41
Cumplimiento de normas de calidad	33	35	41
Gestión de operaciones	34	34	39
Gestión de relaciones con los clientes	29	34	35
Contratación de gerentes profesionales	18	21	21

129

Nota: La categoría de referencia siempre es la clase media, lo que significa que las diferencias de la clase alta y la clase baja se calculan en relación con ella. Las cifras suman más de 100% porque los entrevistados tuvieron la posibilidad de elegir más de una respuesta.

Nivel de significación estadística: \*\* = 5%.

Fuente: Base de datos del BID.

CUADRO 3.15  
 PROBLEMAS PRINCIPALES DURANTE LOS PRIMEROS AÑOS  
 DE OPERACIÓN, COMPARACIÓN ENTRE REGIONES, 2004 (%)

PROBLEMA	AMÉRICA LATINA	REPÚBLICA DE COREA	TAIWÁN, CHINA	ESPAÑA	ITALIA
Contratación de empleados calificados	62	60	62	55	45**
Búsqueda de clientes	61	75**	79**	55	59
Flujo de caja equilibrado	60	82**	60	40**	36**
Búsqueda de los proveedores adecuados	48	70**	57	41	18**
Compra de maquinaria y equipo	46	42	25**	35**	22**
Adaptación de productos a las necesidades de los consumidores	41	62**	38	35	25**
Obtención de información sobre mercados	40	60**	36	17**	28**
Gestión de la empresa	39	72**	57**	18**	21**
Cumplimiento de normas de calidad	35	62**	45	28	14**
Gestión de operaciones	34	62**	34	12**	14**
Gestión de relaciones con los clientes	34	60**	38	18**	23**
Contratación de gerentes profesionales	21	65**	66**	12**	11**

Nota: Se presentan únicamente datos de empresarios de la clase media. Las cifras suman más de 100% porque los entrevistados tuvieron la posibilidad de elegir más de una respuesta. Nivel de significación estadística: \*\* = 5%.

Fuente: Base de datos del BID.

CUADRO 3.16  
USO DE REDES PARA RESOLVER PROBLEMAS INICIALES,  
COMPARACIÓN INTERREGIONAL, 2004 (%)

TIPO DE RED	AMÉRICA LATINA	REPÚBLICA DE COREA	TAIWÁN, CHINA	ESPAÑA	ITALIA
Instituciones públicas	12	20*	30**	13	10
Cámaras y gremios	13	12	23*	4**	15
Firmas consultoras	10	12	19*	8	21**
Proveedores y clientes	33	67**	57**	29	16**
Familiares y amigos	24	15*	45**	17	15*
Colegas	14	40**	40**	12	8*
Universidades	11	10	32**	1**	2**
Ninguna de las anteriores (esfuerzo propio única- mente)	42	17**	13**	44	48

Nota: Se presentan únicamente datos de empresarios de la clase media. Las cifras suman más de 100% porque los entrevistados tuvieron la posibilidad de elegir más de una respuesta.

Nivel de significación estadística: \* = 10%, \*\* = 5%.

Fuente: Base de datos del BID.

131

## CONCLUSIONES E IMPLICACIONES PARA LA FORMULACIÓN DE POLÍTICAS

De este análisis del proceso de creación y etapas iniciales de la vida de las empresas fundadas por empresarios de clase media se desprenden algunas implicaciones para la formulación de políticas. En general, el empresario latinoamericano de clase media se enfrenta a

condiciones menos favorables en tanto a la adquisición de recursos y capacidades que los empresarios de las clases de mayores recursos de sus respectivos países. Quien proviene de clase alta tendrá con mucha más frecuencia un roce empresarial a más temprana edad. Lo anterior se espera dada la probabilidad de pertenecer a familias en las que la ocupación del padre les posibilita dicho contacto; aunado a que las universidades en donde se forman cuentan con plataformas más sólidas para el desarrollo de aptitudes y el establecimiento de contactos de negocios.

132

Asimismo y en las más de las ocasiones, el empresariado latinoamericano de clase media está en una posición desventajosa en comparación con el de la misma clase en regiones más desarrolladas. En América Latina, los empresarios de clase media tienen un menor roce con el mundo de los negocios y disponen de menos ejemplos de empresarios a emular. Aunado a lo anterior, recurren con más frecuencia a una red de contactos menos calificados y con menos experiencia empresarial. Además, les resulta más difícil obtener financiamiento para poner en marcha sus negocios.

Las compañías creadas por empresarios latinoamericanos de clase media no son tan dinámicas en el campo exportador y en la creación de empleos como lo son las creadas por empresarios de clase media en otras regiones. Debido a estas limitaciones de recursos, los empresarios se ven obligados a redimensionar los proyectos de negocios planificados para poder ponerlos en marcha. En este mismo sentido, los empresarios latinoamericanos de clase media deben afrontar más problemas en el manejo de las etapas iniciales de sus empresas que sus pares europeos, además de que tienen menos redes de apoyo que sus pares asiáticos.

Estos hallazgos tienen implicaciones directas para la formulación de políticas y ofrecen importantes ideas para la concepción de medidas dirigidas a democratizar el proceso de creación de empresas y a fortalecer los aportes de la actividad empresarial de clase media al crecimiento económico en general. Las siguientes recomenda-

ciones se desprenden de las conclusiones de este estudio.

- \* *Mejorar la educación.* Resulta fundamental promover opciones empresariales y procesos de desarrollo de aptitudes en todos los niveles del sistema educativo (primaria y secundaria), con el fin de evitar o reducir las desventajas relacionadas con el origen social en los inicios de la carrera del empresario. En el ámbito universitario, esto implica promover aptitudes empresariales entre los estudiantes de las instituciones públicas, a las que asisten relativamente más estudiantes de clase media. Esto a su vez implica promover reformas institucionales dirigidas a dar viabilidad a este cambio.
- \* *Mejorar la asistencia técnica.* Se debe crear una plataforma institucional de asistencia técnica de apoyo a proyectos empresariales. Ésta debe brindar ayuda a todos los empresarios, pero puede resultar especialmente útil si contribuye a compensar las desventajas que afrontan los empresarios de clase media en comparación con los de estratos sociales más altos y los de otras regiones del mundo.
- \* *Mejorar las redes.* Se deben promover estrategias dirigidas a crear redes de contactos para los empresarios como instrumento adicional para que logren superar las desventajas que afectan a los de clase media. Para crear empresas nuevas y dinámicas en particular, se necesita establecer contactos a nivel mundial y relaciones más estrechas con los dueños de PYMES, con ejecutivos de grandes empresas y con otros participantes del mundo de los negocios.
- \* *Mejorar el financiamiento.* El acceso a financiamiento por parte de los empresarios es un aspecto clave en todo mecanismo dirigido a crear igualdad de oportunidades para que la clase media pueda hacer crecer sus emprendimientos. En particular, se necesita capital para la actividad empresarial y crear mecanismos para que este financiamiento llegue a los empresarios que lo necesitan.

## APÉNDICE

## Notas sobre la metodología

La base de datos del BID (Banco Interamericano de Desarrollo) que se utilizó en el presente estudio remite a diversos proyectos de investigación que se concentran específicamente en empresas nuevas y dinámicas en América Latina (Kantis, Moori Koenig y Angelelli, 2005), definidas de la siguiente manera:

134

Una *empresa joven* es aquella que tiene entre tres y diez años de fundada. El propósito de este criterio es concentrar la labor investigativa en empresas que han conseguido superar la fase crítica de sus etapas iniciales de desarrollo. El límite superior de 10 años cumple un doble propósito. En primer lugar, permite tener la seguridad de que la atención se centre en empresas cuyo dinamismo ya está relativamente comprobado. En segundo lugar, minimiza la posibilidad de que el fundador no recuerde factores que son importantes para la investigación, un *lapsus* que Davidsson, Delmar y Wiklund (2006) denominan «sesgo retrospectivo».

Una *empresa dinámica* es aquella que tiene un mínimo de 15 empleados y un máximo de 300 en el momento del estudio. El *grupo de control*, es decir, el grupo de empresas menos dinámicas, se integra por negocios nuevos que no tienen más de 10 empleados. En cada país, las empresas dinámicas deberían constituir alrededor del 70% del total que configura el panel. Este requisito puede introducir un sesgo de selección con respecto a estas clases de empresas dinámicas nuevas, aunque no se anticipa que este sesgo incida en los hallazgos sobre las características de las compañías creadas por empresarios de clase media. La muestra de cada país debe incluir 150 empresas jóvenes. El estudio no cubre el grupo considerable de microempresas informales, las cuales representan a una gran parte del empresariado latinoamericano.

A fin de captar el contexto del proceso de creación de empresas, se empleó la misma metodología en cada uno de los diversos países y

regiones estudiados; después se incorporaron sectores con perfiles bien definidos. Al acceder a información sobre el proceso de creación de empresas en contextos tan diversos (para lo que se usó la misma metodología) fue posible determinar tanto los aspectos comunes a la creación y al desarrollo de empresas como aquéllos específicos a cada entorno.

Se incluyeron empresas de dos tipos de sectores: convencional y del conocimiento. El sector convencional comprende empresas manufactureras como las de alimentos y bebidas, muebles, prendas de vestir y metalmecánica. Las actividades basadas en el conocimiento relacionado con las nuevas TIC (tecnologías de la información y comunicaciones) abarcan a las empresas de *software*, así como los servicios relacionados con internet, las comunicaciones de voz y datos a distancia, y otras ramas de la electrónica aplicada. Asimismo, se estudiaron empresas en dos tipos de localidades (zonas urbanas y zonas rurales con fuerte presencia de pequeñas y medianas empresas).

En este estudio sólo se incorporaron empresas independientes y se eliminaron las subsidiarias de grandes corporaciones. Las empresas se seleccionaron de manera aleatoria con base en directorios empresariales y en otras fuentes de información disponibles. Se atendió a los criterios de perfil empresarial definidos anteriormente. Para América Latina, donde escasean los registros de empresas en los cuales aparece la fecha de constitución, se hizo un esfuerzo significativo dirigido a crear directorios especializados de nuevas empresas basados en información de fuentes como municipios, cámaras de comercio, entidades de apoyo, universidades, fundaciones y estudios previos sobre el tema.

Como base del trabajo de campo se preparó un cuestionario común que se usó en todos los países, el cual se administró durante entrevistas personales efectuadas por entrevistadores calificados. En aras de la uniformidad, se empleó una serie de medidas de control de calidad ajustada a pautas comunes. Por ejemplo, se hicieron llamadas telefónicas de seguimiento para tener la seguridad de que los empresarios mismos habían respondido las encuestas. Se eliminaron las discrepancias y las respuestas ambiguas en los casos en los que no

fue posible resolverlas o aclararlas. Un cuestionario debía tener 90% de las respuestas válidas para ser usado en el estudio.

136 Los procedimientos empleados para recabar la información y las técnicas cuantitativas utilizadas se ajustaron a rigurosos criterios metodológicos. Aun así, al momento de interpretar los resultados se tomaron en cuenta ciertas limitaciones del estudio. Aunque las definiciones que se adoptaron para la selección de empresas fueron las mismas, las fuentes de información usadas para determinar las empresas a entrevistar variaron en cierta medida de un país a otro. La recopilación de datos provenientes de varias fuentes hizo imposible calcular con la exactitud del caso el grado de representatividad estadística. De todas maneras, las fuentes consultadas fueron numerosas con miras a minimizar los sesgos. Al igual que en muchos estudios sobre el crecimiento, es posible que esta muestra adolezca de un cierto sesgo de deserción, dada la posibilidad de que se haya producido un sesgo de selección al incluir únicamente aquellas empresas que han sobrevivido. No obstante, este sesgo no resulta tan importante como pudiera pensarse (Geroski, 1995; McPherson, 1996 y Weiss, 1998).

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Banco Mundial. 2010. *Ease of Doing Business Rankings 2010*. Washington, DC. Disponible: <http://www.doingbusiness.org/rankings>.
- Banerjee, A. y E. Duflo. 2008. «What Is Middle Class about the Middle Classes around the World?». En: *Journal of Economic Perspectives*. 22 (2): 3-28.
- Birdsall, N., C. Graham y S. Pettinato. 2000. «Stuck in the Tunnel: Is Globalization Muddling the Middle Class?». Documento de trabajo No. 14, Center on Social and Economic Dynamics, Brookings Institution, Washington, DC.
- Colombo, M. y L. Grilli. 2005. «Founder's Human Capital and the Growth of New Technology-Based Firms: A Competence-Based

- View». En: *Research Policy*. 34 (6): 795–816.
- Davidsson, P., F. Delmar y J. Wiklund. 2006. *Entrepreneurship and the Growth of the Firms*. Cheltenham, Edward Elgar.
- Easterly, W. 2001. «The Middle-Class Consensus and Economic Development». En: *Journal of Economic Growth*. 6 (4): 317–35.
- . 2002. «Does Inequality Cause Underdevelopment: New Evidence». Documento de trabajo No. 1, Center for Global Development, Washington, DC.
- Franco, R., M. Hopenhayn y A. León. 2011. «Crece y cambia la clase media en América Latina: Una puesta al día». En: *Review*, 103, Comisión Económica para América Latina (CEPAL), Santiago.
- Garnsey, E. 1998. «A Theory of the Early Growth of the Firm». En: *Industrial and Corporate Change*. 7 (3): 523–56.
- Geroski, P. 1995. «What Do We Know about Entry?». En: *International Journal of Industrial Organization*. 13 (4): 421–40.
- Gimeno, J., T. Folta, A. Cooper y C. Woo. 1997. «Survival of the Fittest? Entrepreneurial Human Capital and the Persistence of Underperforming Firms». En: *Administrative Science Quarterly*. 42 (4): 750–83.
- Henrekson, M. y D. Johansson. 2009. «Gazelles as Job Creators: A Survey and Interpretation of the Evidence». En: *Small Business Economics*. 35 (2): 227–44. DOI: 10.1007/s11187-009-9172-z.
- Hofstede, G., G. J. Hofstede y M. Minkov. 2010. *Cultures and Organizations: Software of the Mind*, 3<sup>era</sup> ed. Nueva York, McGraw-Hill.
- Kantis, H. 2010. «Aportes para el diseño de políticas integrales de desarrollo emprendedor en América Latina». Documento de trabajo, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC.
- Kantis, H. y S. Drucaroff. 2009. *Corporate Entrepreneurship*. Washington, DC, Banco Interamericano de Desarrollo.
- Kantis, H., J. Federico y L. Trajtenberg. 2011. «Entrepreneurship, Economic Mobility, and Entrepreneurial Propensity: A Regional View Based on the Analysis of Selected Latin American Countries». Documento de trabajo No. 135, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC.

- Kantis, H., M. Ishida y M. Komori (Editores). 2002. *Empresarialidad en economías emergentes: Creación y desarrollo de nuevas empresas en América Latina y el este de Asia*. Washington, DC, Banco Interamericano de Desarrollo.
- Kantis, H., V. Moori Koenig y P. Angelelli. 2005. *Desarrollo emprendedor: América Latina y la experiencia internacional*. Washington, DC, Banco Interamericano de Desarrollo.
- Kelley, D., N. Bosma y J. E. Amorós. 2010. *Global Entrepreneurship Monitor: 2010 Executive Report*. Londres, Global Entrepreneurship Research Association. Disponible: <http://www.gemconsortium.org>.
- LAVCA (Asociación Latinoamericana de Capital Privado y Capital de Riesgo). 2010. *Scorecard: The Private Equity and Venture Capital Environment in Latin America*. Nueva York. Disponible: <http://lavca.org/2010/04/21/2010scorecard/>.
- Lora, E. y F. Castellani. 2011. «Strengthening Mobility and Entrepreneurship: A Case for the Middle Classes». Departamento de Investigación, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC.
- McPherson, M. 1996. «Growth of Micro and Small Enterprises in Southern Africa». En: *Journal of Development Economics*. 48 (2): 253-77.
- PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo). 2010. Base de datos del Índice de Desarrollo Humano (IDH). Nueva York. Disponible: <http://hdr.undp.org/en/statistics/hdi/>.
- Pressman, S. 2007. «The Decline of the Middle Class: An International Perspective». En: *Journal of Economic Issues*. 41 (1): 181-99.
- Schoar, A. 2010. «The Divide between Subsistence and Transformational Entrepreneurship». En: *Innovation Policy and the Economy*. 10 (1): 57-81.
- Torche, F. y L. López Calva. «Stability and Vulnerability of the Latin American Middle Class». En: *Dilemmas of the Middle Class around the World*. Katherine Newman (Ed.). Nueva York, Oxford University Press. Próximo a publicarse.
- UNESCO (Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura). 2010. Informe de la UNESCO sobre la Cien-

- cia, 2010. París, UNESCO Publishing.
- Van Praag, M. y P. Versloot. 2007. «What Is the Value of Entrepreneurship? A Review of Recent Research». En: *Small Business Economics*. 29 (4): 351–82.
- Veciana, J. 2005. La creación de empresas: Un enfoque gerencial. En: *Colección de Estudios Económicos*. 33. Barcelona, Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona.
- WEF (Foro Económico Mundial). 2010. *The Global Competitiveness Report 2010–2011*. Ginebra, WEF.
- Weiss, C. 1998. «Size, Growth, and Survival in the Upper Austrian Farm Sector». En: *Small Business Economics*. 10 (4): 305–12.





## LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL COMO MECANISMO DE MOVILIDAD INTERGENERACIONAL EN MÉXICO

*Viviana Vélez-Grajales y Roberto Vélez-Grajales*

El grado de movilidad social ascendente, es decir, la capacidad de pasar de una clase social más baja a una más alta, es un indicador importante del progreso de una sociedad. Constituye una señal de que hay igualdad de oportunidades para los hijos de familias de distintas condiciones socioeconómicas. Asimismo, la igualdad de oportunidades es un requisito necesario para tener la seguridad de que la posición del individuo en la jerarquía social responde más a un proceso de competencia meritocrática que a su origen socioeconómico.<sup>74</sup> Un buen indicador de la idoneidad de las políticas redistributivas es que los logros, a lo largo de la vida de un individuo, respondan a su talento y a su empeño más que a sus características físicas o socioeconómicas de origen (Vélez-Grajales, Campos-Vásquez y Fonseca-Godínez, 2012).

Como sostienen Serrano y Torche (2010), son tres las razones principales por las cuales se debe promover la movilidad social; a saber, justicia, eficiencia y cohesión social. El argumento a favor de la justicia es de tipo normativo: los individuos deberían recibir lo que se han ganado, como en un sistema meritocrático. El argumento apunta en pro de la naturaleza económica: la falta de movilidad social ge-

---

74 Cuando se utiliza el enfoque sobre la capacidad (aptitud + habilidades) propuesto por Sen (1985, 1987), la igualdad de oportunidades se debe medir en términos de libertad real; es decir, de las opciones que efectivamente existen. Sin embargo, la igualdad de oportunidades no asegura la igualdad de resultados (PNUD, 2010).

nera barreras que entorpecen la distribución óptima de los recursos humanos. El argumento en favor de la cohesión social es de carácter consensual: la movilidad social reduce la probabilidad de que se produzcan conflictos sociales.

142

En este capítulo se analiza el papel que cumple la actividad empresarial en la promoción de la movilidad social en México. Para poder formular políticas dirigidas a mejorar este factor de una generación a otra, conviene saber en qué medida el origen familiar determina las decisiones ocupacionales del individuo y de qué manera éstas inciden en sus ingresos. Hacerse empresario puede depender no sólo de características individuales específicas —como el talento, la dedicación y el empeño—, sino también de factores como los recursos familiares o la pertenencia a una familia de empresarios. Si el origen familiar incide en la probabilidad de que una persona se convierta en empresario, entonces las políticas públicas deben procurar superar esta barrera.

México constituye un buen caso práctico. En ese país la movilidad intergeneracional es relativamente baja (Cortés, Escobar y Solís, 2007; Serrano y Torche, 2010). Aunado a lo anterior y como señala Torche (2010), es considerablemente menor en los extremos de la distribución socioeconómica.<sup>75</sup> Por otra parte, la actividad empresarial se encuentra limitada por la falta de crédito, que es uno de los motivos por los cuales los empresarios mexicanos no aprovechan las economías de escala para aumentar el valor agregado de su actividad. Lecuona Valenzuela (2009) muestra que aunque los bancos comerciales asignaron 42% de sus carteras crediticias a actividades empresariales en 2007, en promedio apenas 11% de estos recursos —equivalente al 0.7% del PIB— se puso a disposición de clientes pequeños, mientras

75 Torche (2010) calcula un índice multidimensional de bienestar intergeneracional basado en datos tomados de la Encuesta ESRU de Movilidad Social en México de 2006. Los resultados muestran que alrededor de 50% de los hombres mexicanos que son jefes de familia y cuyos padres se ubican en el quintil más bajo permanece ahí. Además, sólo 4% de ellos alcanza el quintil más alto. En cambio, ningún jefe de familia cuyo padre se ubique en el quintil superior desciende hasta el quintil más bajo.

que casi 80% se concentró en 300 clientes grandes de cada banco. En este contexto, cabe preguntarse si la actividad empresarial es o no un vehículo eficaz de movilidad social.

En el presente capítulo se analizan tres temas relacionados. En primer lugar se describe a los empresarios mexicanos y se investiga si gozan o no de una mayor medida de movilidad social ascendente que los trabajadores independientes o los empleados. En segundo lugar, se determinan los posibles factores intergeneracionales que inciden en la posibilidad de ser empresario. Por último, se hace un cálculo aproximado del efecto de la actividad empresarial sobre los ingresos. Para fines de este análisis se toman datos socioeconómicos retrospectivos de la Encuesta ESRU de Movilidad Social en México 2006 (EMOVI-2006), realizada por el Centro de Estudios Espinosa Yglesias (CEEY). Con esta encuesta se recaba información socioeconómica corriente de los encuestados e información retrospectiva sobre sus padres. El análisis se hace para dos cohortes de encuestados: quienes nacieron en el periodo 1942-64 y durante 1965-81.

Los resultados demuestran que la actividad empresarial es un buen medio de movilidad ascendente. No obstante, la magnitud del incremento de la movilidad social de los empresarios varía según sus características individuales y su origen familiar. Los resultados sugieren que si bien los empresarios con padres de menores ingresos registran movilidad ascendente, confrontan una mayor cantidad de dificultades para alcanzar el extremo superior de la distribución socioeconómica que aquéllos cuyos padres se ubican en la parte de ingresos medios o altos de la distribución. Además, la decisión de un individuo de convertirse en empresario se determina en gran medida por la ocupación del padre; no necesariamente guarda relación con el nivel patrimonial inicial ni con su logro educativo. Por último, la media del efecto de la actividad empresarial sobre el ingreso es positiva en general y relativamente más alta en el caso de los individuos cuyos padres están ubicados en los extremos de la distribución socioeconómica.

## FUENTE DE LOS DATOS Y PERFIL DEL EMPRESARIO

144

Todavía no se ha logrado establecer un consenso sobre qué constituye el empresariado. Los estudiosos del tema han propuesto diversas definiciones que dependen en lo fundamental de las preguntas de investigación que procuran responder. Los primeros trabajos en los que se trató de definir el empresariado se pueden clasificar en dos grupos temáticos. El primer grupo se concentra en las funciones que cumplen los empresarios en la economía. Allí se encuentran los gestores de las incertidumbres propias del mercado, los innovadores, los que asumen riesgos y los que se encargan de coordinar los factores de producción. El segundo grupo se concentra en los atributos de los empresarios como individuos. Los estudiosos del comportamiento humano, entre otros, han afirmado que los empresarios poseen rasgos especiales que, como el liderazgo, inciden en su participación en la actividad empresarial, y que esos rasgos propios del espíritu emprendedor tienden a ser de familia.

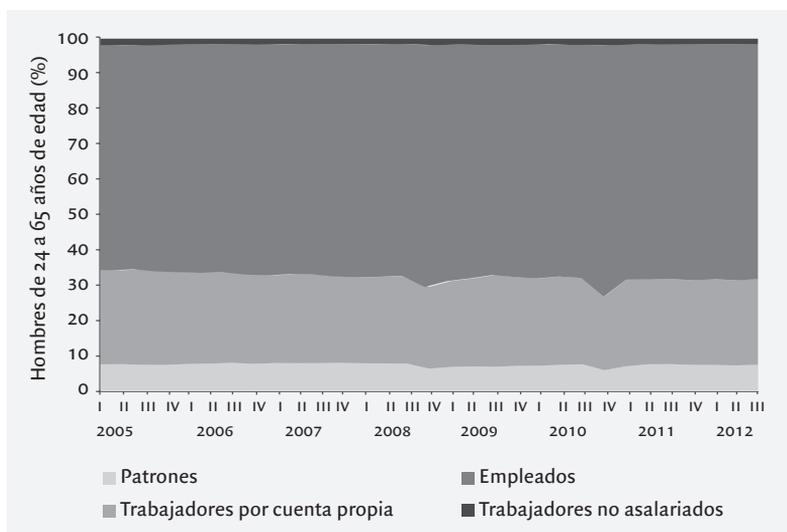
En estudios más recientes de economía empírica, se hacen intentos de modelar la decisión de hacerse empresario y de entender la evolución de las pequeñas empresas (Landström, Harirchi y Aström, 2012). En muchos de ellos se equipara la actividad emprendedora con el trabajo independiente, pues se argumenta que el trabajador independiente desempeña uno o más de los papeles que cumplen los empresarios en la economía, como correr riesgos. En otros se considera que son empresarios únicamente quienes emplean trabajadores. Según Parker (2004), «a menudo se considera que quienes trabajan independientes son aquellas personas que no perciben sueldo ni salario, pero que obtienen sus ingresos ejerciendo su profesión o manejando su negocio por su propia cuenta y riesgo. Asimismo, los socios en un negocio no constituido formalmente por lo general se clasifican como independientes. A veces resulta útil clasificar a quienes trabajan de manera independiente entre aquéllos que tienen empleados y los que trabajan por cuenta propia (estos últimos no

contratan a nadie) o entre los que poseen negocios legalmente constituidos y los que tienen negocios que no lo están».

En este capítulo se hace una distinción entre quienes contratan a otras personas y quienes trabajan por cuenta propia. Los empresarios son personas que poseen un negocio o que son socios en un negocio y emplean trabajadores. Los trabajadores independientes son personas que trabajan por cuenta propia. En la Gráfica 4.1 se muestra la distribución ocupacional de los trabajadores de sexo masculino entre los 24 y los 65 años de edad en México. Desde 2005, la proporción de empresarios ha fluctuado entre seis y ocho puntos porcentuales, mientras que la de los trabajadores por cuenta propia lo ha hecho entre 20 y 27 puntos porcentuales.

145

GRÁFICA 4.1  
DISTRIBUCIÓN OCUPACIONAL DE TRABAJADORES DE SEXO MASCULINO ENTRE 24 Y 65 AÑOS DE EDAD EN MÉXICO, 2005-2012



Nota: I = primer trimestre, II = segundo trimestre, III = tercer trimestre, IV = cuarto trimestre.  
Fuente: Con base en los datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) 2005-2012.

La EMOVI-2006 es una encuesta representativa a nivel nacional totalmente probabilística de diseño muestral estratificado y multietápico. La muestra es representativa únicamente en el caso de los encuestados de sexo masculino, aunque también contiene una muestra de personas de sexo femenino. Los encuestados son individuos entre 24 y 65 años de edad. La información más relevante para los fines de este capítulo se refiere a la formación académica y el empleo de los encuestados y de sus padres. Los encuestados deben responder preguntas sobre las características de su empleo actual, su primer empleo y la ocupación de su padre cuando ellos tenían 14 años de edad. La encuesta asimismo incluye preguntas sobre las características del hogar de los encuestados y sobre el hogar del padre.

Para los propósitos del presente estudio, se toma en cuenta únicamente a los hombres que respondieron la entrevista completa: 6,312. De éstos, apenas 8.3% son empresarios; es decir, personas que declararon ser dueños de un negocio o que participan como socios en una empresa.<sup>76</sup> Casi 60% de los encuestados son empleados en el sector privado o en el público y 30% son trabajadores por cuenta propia. El resto no indicó una ocupación (Gráfica 4.2).<sup>77</sup>

En promedio, el ingreso familiar de la muestra completa de encuestados es de 5,390 pesos mexicanos, o \$677 dólares americanos [a la PPA (paridad del poder adquisitivo) de 2005].<sup>78</sup> En el caso de los em-

76 Este porcentaje es levemente superior que el que se obtuvo con la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, debido a que la muestra que se usó en este análisis contiene una mayor proporción de jefes de familia.

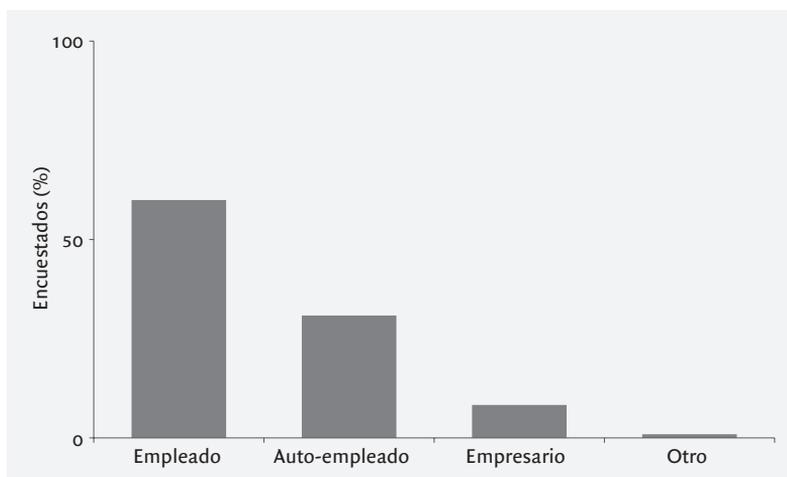
77 Los hombres de la muestra que se tomaron en cuenta en el análisis tienen una edad de 42 años en promedio, con una desviación estándar de 11 años. Más de 90% son jefes de familia, 6% son hijos del jefe de familia y el resto se considera como «familiares diversos». En promedio tienen ocho años de escolaridad, lo que corresponde al segundo año de educación secundaria, y 77% de ellos culminaron la educación primaria. Más de 2% indicaron estar desempleados y más de 3% declararon estar jubilados. Los que están empleados se distribuyen entre los siguientes siete sectores de la economía: servicios (19%), industria (19%), comercio (18%), agricultura (12%), construcción (11%) y transporte (8%).

78 El múltiplo de la PPA de 2005 es 7.64. Este múltiplo proviene de la base de datos de

presarios, la media del ingreso mensual de la familia es más alta: \$Mex 7,300, o \$US917 (PPA de 2005), como se observa en la Gráfica 4.3.

Las clases socioeconómicas se definen según el ingreso familiar. Los individuos de clase media son quienes provienen de familias con un ingreso diario de entre \$US10 y \$US50 (PPA de 2005), según López-Calva y Ortiz-Juárez (2011).<sup>79</sup> De acuerdo con esta definición, 21% de los individuos se consideran de clase baja, 71%, de clase media y 8% de clase alta (véase la Gráfica 4.4).

GRÁFICA 4.2  
TIPO DE OCUPACIÓN DE LA MUESTRA DE MÉXICO, 2006

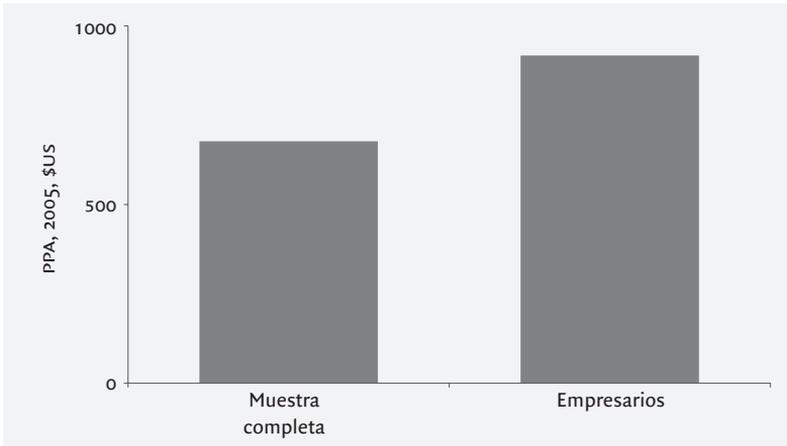


Fuente: EMOVI-2006.

indicadores del desarrollo mundial (WDI) del Banco Mundial, <http://data.worldbank.org/indicador/PA.NUS.PRVT.PP>

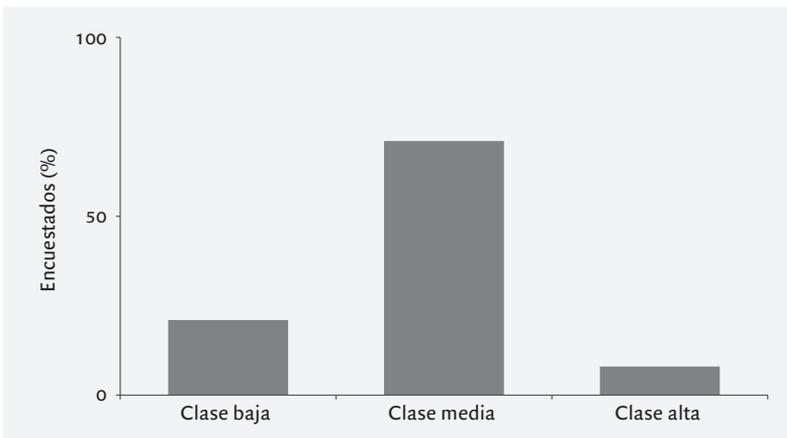
<sup>79</sup> López-Calva y Ortiz-Juárez determinan el límite inferior de \$US10 en función de la probabilidad de quedar en la pobreza de tres países: Chile, México y Perú. En el caso de México, los individuos que no se encuentran en situación de pobreza y cuya probabilidad de convertirse en pobres es de 10% tienen un nivel de ingresos diarios de \$US9.70 (PPA de 2005). En un cálculo similar (aunque únicamente con empresarios) que Ortiz-Juárez proporcionó a los autores de este libro, el límite inferior es de \$US10.63 (PPA de 2005). Sin embargo, este cálculo estimado se obtuvo a partir de un número reducido de observaciones.

GRÁFICA 4.3  
MEDIANA DEL INGRESO MENSUAL DEL HOGAR  
DE LA MUESTRA DE MÉXICO, 2006



Fuente: EMOVI-2006.

GRÁFICA 4.4  
DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA COMPLETA DE MÉXICO  
POR CLASE SOCIAL, 2006

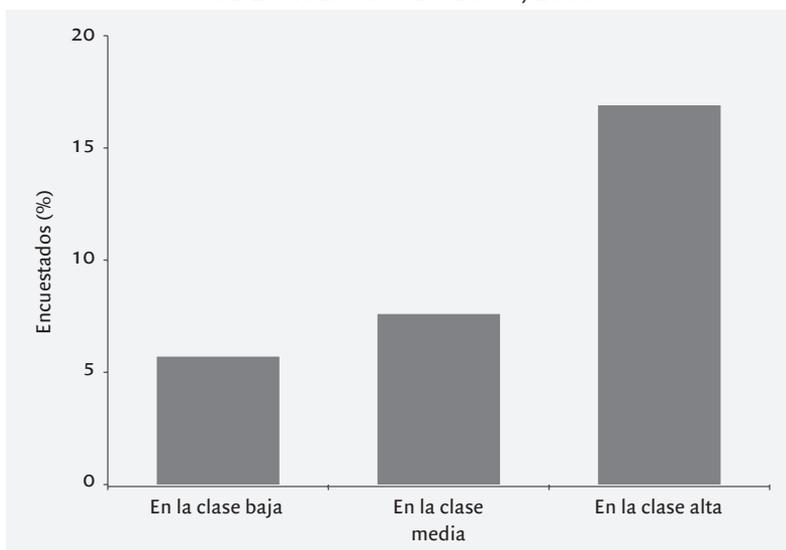


Nota: Los individuos de clase media se definen como aquéllos que provienen de hogares con un ingreso diario de entre \$US10 y \$US50 [a la PPA (paridad del poder adquisitivo) de 2005].

Fuente: EMOVI-2006.

Un total de 7.6% de los individuos de clase media indicaron que son empresarios. La cifra correspondiente en los de clase baja es de 5.7%, mientras que para los de clase alta es de 16.9% (véase la Gráfica 4.5).

GRÁFICA 4.5  
PROPORCIÓN DE EMPRESARIOS EN CADA CLASE DE INGRESOS  
DE LA MUESTRA DE MÉXICO, 2006



149

Nota: Los individuos de clase media se definen como aquellos que provienen de hogares con un ingreso diario de entre \$US10 y \$US50 [a la PPA (paridad del poder adquisitivo) de 2005].

Fuente: EMOVI-2006.

### Actividad empresarial y movilidad intergeneracional

La movilidad social se refiere a los cambios en la posición relativa de los individuos en la jerarquía social. Para fines de este capítulo, dichos cambios se miden de una generación a otra. Lo anterior implica que la atención se centra en los cambios que registran los individuos en relación con sus padres, *i.e.*, movilidad intergeneracional. Numerosos estudios respaldan este tipo de análisis (Solon, 1992, 2002; Behrman,

Gaviria y Székely, 2001; Mazumder, 2005; Jantti *et al.*, 2006).

La movilidad social es multidimensional y se puede medir combinando diversos aspectos del bienestar. Torche (2010) sostiene que al seguir una estrategia de ese tipo se puede determinar de manera más precisa las diferencias a través de toda la distribución socioeconómica, incluidos ambos extremos.<sup>80</sup> Aquí la movilidad intergeneracional se mide calculando la persistencia intergeneracional de la riqueza familiar.<sup>81</sup> En el largo plazo, la riqueza puede hacer que aumente el nivel de consumo de una familia y que se reduzca su vulnerabilidad, como sostienen Torche y Spilerman (2010). Además, las familias más adineradas tienen menos restricciones y pueden hacer inversiones de largo plazo, como por ejemplo en la educación de sus hijos.

150

A fin de medir la riqueza, se preparó un índice de activos familiares. Una ventaja de usar un índice basado en los activos, y no en los gastos o el ingreso, es que permite pronosticar en buena medida la riqueza de los individuos en función de su capacidad de acu-

---

80 Además de la riqueza, en la literatura especializada se analiza la movilidad social en función de otros criterios diversos. Las medidas de movilidad del ingreso son las más comunes, así como los años de escolaridad, dado que la acumulación de capital humano mediante la educación se considera uno de los principales vehículos para ascender en la escala social. La clase social es un tema de estudio de la literatura sociológica. Torche (2009) sostiene que este enfoque puede captar el valor de diversos activos de mercado como son las competencias específicas, el área de empleo, el ramo de actividad económica en que se ocupan las personas, y la educación. La clasificación que se usa con mayor frecuencia en los estudios sobre movilidad y estratificación sociales es el CASMIN (Análisis Comparativo de Movilidad Social en Países Industrializados por sus siglas en inglés), una agrupación de clases sociales definida por Erikson y Goldthorpe (1992). La movilidad social también se puede medir a través de la percepción social. Huerta (2010) afirma que la autopercepción del individuo o la percepción que los demás tengan acerca de sus rasgos e intenciones constituyen un factor determinante del bienestar del mismo.

81 La relación más estudiada en la literatura especializada para medir la movilidad social intergeneracional es una comparación de ingresos entre padres e hijos (Behrman y Taubman, 1990; Solon, 1992). Dado que la EMOVI-2006 contiene datos sobre los ingresos de la generación de los encuestados únicamente, no es posible hacer un cálculo aproximado de las elasticidades intergeneracionales de los ingresos.

mulación de activos (Sahn y Stifel, 2003).<sup>82</sup> Se calculan los índices tanto de los activos familiares de los encuestados como los de sus padres.<sup>83</sup> Se toman en cuenta tres clases de activos: bienes durables, características de la vivienda y acceso a crédito.<sup>84</sup> Entre los bienes durables figuran automóviles, televisores, teléfonos y libros. Las características de la vivienda abarcan elementos como que se tenga cuarto de baño, acceso a agua caliente y electricidad. Entre las variables relacionadas con el acceso a crédito figuran tener cuenta bancaria y también tarjeta de crédito. El conjunto de variables sobre activos disponibles en los datos no es el mismo para los encuestados que para sus padres.

Los encuestados nacieron a lo largo de un lapso de 39 años, entre 1942 y 1981. Dado que es probable que el valor relativo de los activos haya variado sustancialmente durante ese periodo, se calcularon índices por separado para los dos grupos de encuestados: los que nacieron entre 1942 y 1964, y los que nacieron entre 1965 y 1981.

82 Esto requiere seleccionar un conjunto de ponderaciones para obtener un índice de la forma  $A_i = \gamma_1 a_{i1} + \dots + \gamma_K a_{iK}$ , donde  $A_i$  es el índice de activos,  $a_{iK}$  representa los activos específicos y las  $\gamma$  representan las ponderaciones. Estas últimas se estimaron mediante el método de análisis de componentes principales. Posteriormente se estimaron las correlaciones entre los índices de los padres y de los hijos. Esto se hizo con la muestra completa y también con las muestras de empresarios, empleados y trabajadores por cuenta propia. La técnica de análisis de componentes principales se usa para reducir la dimensión de un conjunto de variables construyendo menos variables nuevas que capten la variación del conjunto original. Las nuevas variables son combinaciones lineales de las variables originales. El primer componente principal es la combinación que explica mejor la varianza, el segundo componente principal es la combinación que mejor explica la varianza restante, y así sucesivamente. En esta investigación, el índice de activos es el primer componente principal.

83 Si se emplea la notación de Filmer y Pritchett (2001), la fórmula del índice de cada familia  $A_j$  se puede escribir como  $A_j = f_i + \frac{a_i \cdot a_j}{s_i} + \dots + f_N + \frac{a_N \cdot a_j}{s_N}$ , donde  $f_i$  es la ponderación de la combinación lineal del activo  $i$ ,  $a_{ji}$  es el valor asignado al activo  $i$ , y  $a_i$  y  $s_i$  son la media y la desviación estándar respectivamente de la  $i$ ésimo variable de activo en todos los hogares.

84 La mayoría de las variables son binarias. El valor 1 representa tenencia o acceso, mientras que 0 representa la carencia del activo. Por lo tanto, el paso de la variable de 0 a 1 produce un cambio discreto de  $\frac{f_i}{s_i}$  del índice.

También se estimaron los índices de los padres de cada grupo de encuestados.<sup>85</sup> Los padres de la segunda generación de encuestados nacieron, en promedio, 18 años más tarde que los de la primera generación, lo que concuerda con la diferencia de 20 años del año promedio de nacimiento entre las dos generaciones de encuestados.

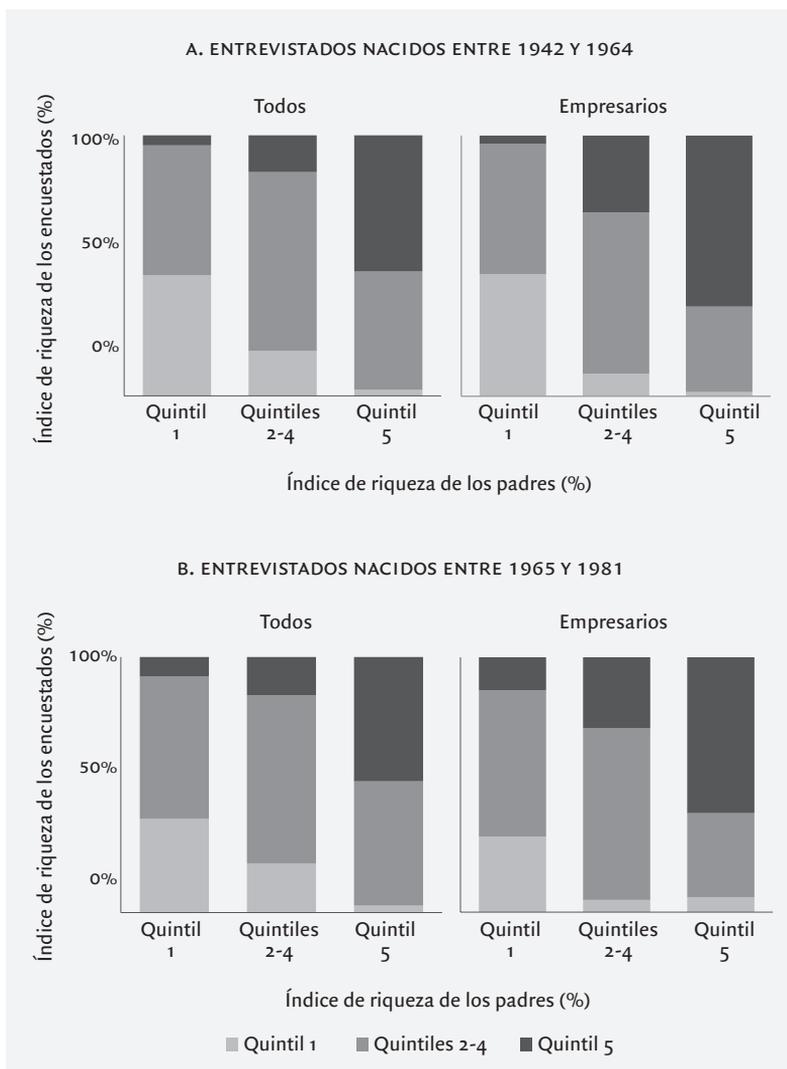
152

A continuación se calcularon las proporciones de encuestados, o de sus hijos, que registraron movilidad ascendente, movilidad descendente o movilidad nula con respecto a sus padres. En la Gráfica 4.6 se observan los resultados de la muestra completa y de la submuestra de empresarios de las dos cohortes. Como se puede notar en el lado izquierdo del panel A, por ejemplo, 24% de los encuestados de la primera barra, 50% de los de la segunda y 30% de los de la tercera no registraron movilidad relativa. Dichos encuestados permanecieron en el mismo grupo socioeconómico (definido según el quintil) que sus padres. En los extremos de la distribución, 8% de los encuestados con padres en el quintil más bajo ascendieron hasta el quintil más alto de la distribución del índice de activos, mientras que sólo 3% de los encuestados con padres en el quintil más alto descendieron al quintil más bajo.

Las comparaciones entre la submuestra de empresarios y la totalidad de la muestra indican que, en general, aquéllos registraron una mayor medida de movilidad ascendente y una menor medida de movilidad descendente. Los empresarios nacidos entre 1942 y 1964 con padres en el quintil más bajo mostraron una mayor medida de movilidad, 70% de ellos ascendente (57% a los quintiles 2-4 y 13% al quintil más alto), en comparación con el 64% para la muestra completa. En cambio, los empresarios nacidos entre 1965 y 1981 exhibieron una movilidad comparable a la de la muestra completa, ya que más de 50% de ellos ascendieron a los quintiles 2-4 y alrededor de 3% al quintil más alto.

85 Al igual que en Filmer y Pritchett (2001), la coherencia interna del índice de activos se comprueba comparando el promedio de tenencia de activos entre hogares con diversos niveles de riqueza.

GRÁFICA 4.6  
 PROPORCIÓN DE LOS ENCUESTADOS QUE REGISTRARON MOVILIDAD  
 ASCENDENTE O DESCENDENTE CON RESPECTO A LA POSICIÓN  
 DE LOS PADRES, 2006



Fuente: Con base en los datos de la EMOVI-2006.

En el caso de los empresarios con padres ubicados en los quintiles medios, la proporción de los que se ascendieron al quintil más alto —alrededor de 30% en ambas cohortes— casi duplica la de la muestra completa. La proporción de los que descendieron —alrededor de 5% de los empresarios nacidos entre 1965 y 1981— representa una tercera parte y la mitad de la muestra completa respectivamente. En el caso de los empresarios con padres ubicados en el quintil más alto, la proporción de los que descendieron a los quintiles 2-4 es de 33% para ambas cohortes, por debajo del 45-49% de la muestra completa. La proporción de empresarios nacidos entre 1942 y 1964 que descendieron al quintil más bajo —alrededor de 6%— casi duplica la de la muestra completa. Los empresarios de otras cohortes mostraron una movilidad comparable con la de la muestra completa.

En síntesis, estos resultados sugieren que los empresarios registran una mayor medida de movilidad ascendente. Lo anterior incluso para quienes provienen de hogares cuyos padres se ubican en los estratos inferiores del ingreso. Sin embargo, sí les resulta más difícil alcanzar el extremo superior de la distribución socioeconómica que a quienes tienen padres que se ubican en los niveles medios o en el extremo más alto de la distribución.

También se emplearon índices calculados para investigar la relación intergeneracional en términos de los activos de los padres y de los hijos en tres grupos de encuestados: empresarios, trabajadores por cuenta propia y empleados. La persistencia intergeneracional de activos se estimó mediante regresiones del modelo de mínimos cuadrados ordinarios del índice de activos de los encuestados sobre el índice de activos de los padres. En el Cuadro 4.1 se muestran los resultados de las regresiones para cada generación. Primero se presentan las correlaciones simples. Si bien los activos de los padres no son el único factor determinante de los activos de los hijos; por sí solos explican únicamente alrededor de 25 a 40% de su variación. Al controlar por la edad y el nivel de formación académica de los encuestados, la persistencia estimada de los activos disminuye y la regresión explica un porcentaje más elevado de la variación de los activos de los hijos.

CUADRO 4.1  
PERSISTENCIA INTERGENERACIONAL DE ACTIVOS EN MÉXICO POR COHORTE DE NACIMIENTO, 2006

INDICADOR	TODOS	EMPRESARIOS	AUTO- EMPLEADOS	EMPLEADOS
Entrevistados nacidos entre 1942 y 1964				
Correlación simple	0.49 (0.014)	0.47 (0.044)	0.54 (0.025)	0.44 (0.019)
R <sup>2</sup>	0.28	0.29	0.3	0.25
Número de observaciones	2,964	286	1,019	1,636
Correlaciones controlando por edad y años de escolaridad del entrevistado	0.3 (0.015)	0.28 (0.049)	0.37 (0.029)	0.26 (0.020)
R <sup>2</sup>	0.41	0.41	0.40	0.40
Número de observaciones	2,960	286	1,018	1,634
Entrevistados nacidos entre 1965 y 1981				
Correlación simple	0.56 (0.014)	0.63 (0.055)	0.57 (0.026)	0.51 (0.018)
R <sup>2</sup>	0.34	0.39	0.38	0.29
Número de observaciones	2,795	201	744	1,829
Correlaciones controlando por edad y años de escolaridad del entrevistado	0.39 (0.015)	0.49 (0.057)	0.43 (0.028)	0.35 (0.018)
R <sup>2</sup>	0.48	0.50	0.51	0.46
Número de observaciones	2,792	201	744	1,826

Fuente: Con base en los datos de la EMOVI-2006.

En cuanto a la generación de encuestados nacidos entre 1942 y 1964, la correlación entre la riqueza de los padres y la de los hijos es mayor para los trabajadores por cuenta propia que para los empresarios y los empleados. En el caso de la generación de encuestados nacidos entre 1965 y 1981, la riqueza de los empresarios se determina en mayor medida por la riqueza de sus padres. Si se usa el complemento de la persistencia intergeneracional ( $1 =$  persistencia intergeneracional de activos perfecta) de los activos como medida de movilidad, se registra una disminución más acentuada de la movilidad intergeneracional a través de los años en el caso de los empresarios que en el de los trabajadores por cuenta propia.

156

#### CONDICIONES INICIALES Y SU RELACIÓN CON LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL

La relación positiva entre la riqueza inicial de la familia y la actividad empresarial en los países industrializados se ha interpretado como una señal de la existencia de limitaciones de liquidez o de crédito para la actividad empresarial (véanse Quadrini, 1999; Hurst y Lusardi, 2004). En esta sección y a partir de los datos disponibles, se estudian los factores que pueden ser importantes para convertirse en empresario en México, incluida la clase socioeconómica a la que pertenecen los padres.

Con base en el factor clase, se emplea un modelo probabilístico multinomial para estimar la probabilidad de que un individuo se convierta en empresario, trabajador por cuenta propia o empleado. A fin de establecer una relación de causalidad, se emplean variables predeterminadas como variables independientes. Entre ellas figuran el nivel de formación académica de los encuestados y de sus padres, la clase socioeconómica de los padres según el índice de riqueza, la ocupación del padre y, por último, variables regionales; a saber, el tamaño de la ciudad donde se criaron los encuestados. Cabe esperar que las variables referidas a la riqueza expliquen hasta cierto punto la

capacidad de algunos individuos de obtener el capital que necesitan para hacerse empresarios.

Resulta interesante observar de qué manera inciden las mismas variables en la selección de ocupaciones distintas. En el Cuadro 4.2 se muestran los efectos marginales de las variables seleccionadas. Las relacionadas con la ocupación del padre tienen el efecto marginal más grande en la decisión de hacerse empresario. Tener un padre empresario hace que aumente la probabilidad de que el hijo también se haga empresario en 0.1382, más que si el padre es trabajador por cuenta propia. Asimismo, tener un padre que ha trabajado en una gran empresa y no en una pequeña o mediana (PYME) hace que esa probabilidad aumente en 0.0444.<sup>86</sup> Un hallazgo inesperado es que la clase socioeconómica de los padres no tiene una incidencia significativa en la decisión de un individuo de hacerse empresario, como tampoco lo tiene la cantidad de años de escolaridad.<sup>87</sup> Estos resultados sugieren que en México el espíritu empresarial se determina en gran medida por la ocupación del padre y no necesariamente por la riqueza inicial o el nivel de logro educativo del individuo.<sup>88</sup> La muestra de empresarios que se usó en el análisis comprende únicamente a individuos que aún son empresarios, no a quienes fracasaron en tal actividad. Por lo tanto, tener un padre empresario puede hacer que aumente el índice de supervivencia o de logro empresarial.

---

86 Se preguntó a los encuestados por la cantidad de trabajadores que había en sus empresas. Las respuestas posibles eran: una persona, de dos a cuatro, de cinco a nueve, de 10 a 100 y más de 100. A la luz de estas alternativas, no es posible definir a las empresas que tienen de 10 a 50 empleados como pequeñas y a las que tienen de 51 a 200 empleados como medianas. Por lo tanto, las PYMES se definen como aquellas empresas que tienen entre 10 y 100 trabajadores, sin hacer distinciones entre pequeñas y medianas.

87 La cantidad de años de escolaridad aumenta con el nivel socioeconómico. Los empresarios de clase baja tienen un promedio de 5.6 años de escolaridad, los de clase media 8.1 y los de clase alta 12.6.

88 Esto no significa que la educación no sea un factor determinante clave del éxito de los empresarios. Al estimar los retornos de la formación académica usando un modelo Mincer para los ingresos, se obtiene un coeficiente de años de escolaridad de 0.08 (con un error estándar de 0.011).

CUADRO 4.2  
 PROBABILIDAD DE HACERSE EMPRESARIO, EMPLEADO O AUTO-EMPLEADO EN MÉXICO, 2006

INDICADOR	EMPRESARIO	EMPLEADO	AUTO-EMPLEADOS
<b>Características sociodemográficas</b>			
Edad	0.0105***	-0.0184***	0.0078
Edad al cuadrado	-0.0104***	-0.017***	-0.0066
Años de escolaridad	-0.0006	-0.0114**	-0.0108**
Años de escolaridad al cuadrado	0.0085	-0.0209	0.0123
1 si habla una lengua indígena o pertenece a uno de estos grupos, de lo contrario 0	-0.0084	-0.0749**	0.0833***
1 si vivía en una zona urbana a los 14 años de edad, de lo contrario 0	0.0117	0.0294*	-0.0411***
1 si no estaba en la escuela a los 14 años de edad, de lo contrario 0	-0.0073	-0.0057	0.0203
<b>Primer trabajo<sup>a</sup></b>			
1 si trabajó en una microempresa, de lo contrario 0	0.0239**	-0.1673***	0.1434***
1 si trabajó en una gran empresa, de lo contrario 0	-0.0088	0.0064	0.0024
<b>Clase socioeconómica de los padres<sup>b</sup></b>			
1 si los padres estaban en el quintil 1 de la distribución de riqueza, de lo contrario 0	-0.0029	-0.0266	0.0296*
1 si los padres estaban en el quintil 5 de la distribución de riqueza, de lo contrario 0	-0.006	-0.0498**	0.0437**

<b>Ocupación del padre<sup>c</sup></b>			
1 si el padre fue empresario, de lo contrario 0	0.1382***	0.0342	-0.1724***
1 si el padre fue empleado, de lo contrario 0	0.0055	0.1938***	-0.1993***
1 si el padre fue trabajador doméstico, de lo contrario 0	0.0317	0.0668	-0.0984
<b>Empleo del padre por tamaño de la empresa<sup>d</sup></b>			
1 si el padre trabajó en una pequeña empresa, de lo contrario 0	-0.014	0.0175	-0.0034
1 si el padre trabajó en una gran empresa, de lo contrario 0	0.0444***	-0.0516	0.0071
<b>Número de observaciones</b>	<b>4,717</b>	<b>4,717</b>	<b>4,717</b>

Notas: Estimaciones multinomiales probabilísticas, efectos marginales. Las demás variables incluidas en la regresión son el número de hermanos(as), el número de hermanos(as) al cuadrado, los años de escolaridad del padre, los años de escolaridad del padre al cuadrado, variables ficticias en caso de que el encuestado viviera con su padre o madre a los 14 años, si se clasificó en el nivel medio con respecto a sus compañeros de clase a los 14 años, si se clasificó en un nivel alto con respecto a sus compañeros de clase a los 14 años, si trabajó legalmente en Estados Unidos, si trabajó ilegalmente en Estados Unidos, y si el padre trabajó en Estados Unidos en el sector agrícola, industrial, de la construcción, comercio, transporte y servicios. PYME= pequeña y mediana empresa.

<sup>a</sup>Variable de referencia: 1 si trabajó en una PYME, de lo contrario 0.

<sup>b</sup>Variable de referencia: 1 si los padres estaban ubicados en los quintiles 2-4 de la distribución del índice de riqueza, de lo contrario 0.

<sup>c</sup>Variable de referencia: 1 si el padre trabajó como auto-empleado, de lo contrario 0.

<sup>d</sup>Variable de referencia: 1 si el padre trabajó en una PYME, de lo contrario 0.

Nivel de significación estadística: \* = 10%; \*\* = 5%; \*\*\* = 1%.

Fuente: Con base en los datos de la EMOVI-2006.

Tanto para los trabajadores por cuenta propia como para los empleados, la ocupación del padre es la variable que produce el efecto de mayor magnitud sobre la elección ocupacional del hijo. En ambos casos, la probabilidad aumenta aproximadamente a 0.19 cuando el padre tiene la misma ocupación. Algunos de los factores positivos que contribuyen a la decisión de hacerse empleado son negativos con respecto a la decisión de hacerse trabajador por cuenta propia. Por ejemplo, el haber trabajado en una microempresa y no en una PYME en el primer empleo disminuye la probabilidad de ser empleado, pero aumenta la probabilidad de convertirse en trabajador por cuenta propia. Hablar una lengua indígena o pertenecer a uno de estos grupos inciden negativamente en la decisión de hacerse empleado; sin embargo, ambas suman a favor en la decisión de trabajar por cuenta propia. Mientras que tener un padre empresario hace que disminuya la probabilidad de hacerse trabajador por cuenta propia, no se produce el mismo efecto al hacerse empleado. Por lo general, sucede que al consolidarse un negocio familiar, los miembros de la siguiente generación opten ya sea por ser empleados de ese negocio, o bien serlo de otra empresa de la misma red de contactos empresariales del padre.

#### ACTIVIDAD EMPRESARIAL Y GANANCIAS

A fin de medir el efecto de la actividad empresarial en las ganancias, se compararon los ingresos de quienes son empresarios y de quienes no lo son. Dado que no es posible observar a la vez dos resultados con respecto a un individuo determinado, se hizo un cálculo aproximado del promedio de los efectos. El parámetro que interesa es lo que se conoce en la literatura especializada como «tratamiento en los tratados».<sup>89</sup> Lo ideal es parear a cada individuo tratado con

<sup>89</sup> El impacto en los ingresos de los empresarios se obtiene de la siguiente manera:

individuos parecidos no tratados, de manera que después de condicionar un conjunto de características observables, la distribución de ingresos observada para los individuos no tratados se pueda sustituir con la distribución faltante de ingresos de los individuos tratados. Para aplicar los métodos de pareamiento, debe respetarse el supuesto de que las características observables que se usan para establecerlo no dependen del tratamiento. De esta manera, la diferencia de las medias de los resultados de ingresos se puede atribuir a la actividad empresarial.

El conjunto de características observables que se usó para el pareamiento comprende rasgos individuales que no quedarán afectados por la decisión de hacerse empresario: tal es el caso de la edad, los años de escolaridad, si el individuo vivió en una ciudad de joven, y la cantidad de años de experiencia laboral. También comprende características de los padres del individuo; a saber, el número de años de escolaridad, la clase socioeconómica y si el padre fue empresario, trabajador independiente o empleado.<sup>90</sup>

Se hizo un cálculo aproximado de los efectos de ser empresario sobre el ingreso individual para cuatro grupos de individuos: empresarios en general y empresarios con padres de cada clase socioeco-

---

$E(\Delta | T=1) = E(Y_1 - Y_0 | X, T=1) = E(Y_1 | X, T=1) - E(Y_0 | X, T=0)$ , donde  $X$  denota un conjunto de variables condicionantes,  $T=1$  si un individuo es empresario (tratado), y  $T=0$  si un individuo no es empresario (no tratado). La primera expectativa,  $E(Y_1 | X, T=1)$ , se puede estimar, pero faltan los datos de la segunda expectativa,  $E(Y_0 | X, T=0)$ . Para imputar esa expectativa se usan estimadores de pareamiento.

90 El pareamiento de muchas variables puede generar el problema de que para algunas combinaciones de características de los individuos tratados no se disponga de pares no tratados. Para reducir el «problema de alta dimensionalidad» que surge cuando  $Z$  es grande, se aplicó el teorema del puntaje de propensión de Rosenbaum y Rubin (1983). Este teorema postula que si el pareamiento de  $Pr(T=1|Z)$  es válido, entonces el pareamiento por puntaje de propensión también es válido. Ésta es la probabilidad condicional de convertirse en empresario.

nómica.<sup>91</sup> En la Gráfica 4.7, se presentan los impactos estimados.<sup>92</sup> Para el grupo de empresarios en general, la actividad empresarial aumenta el ingreso en 17%. El efecto también es positivo en las estimaciones de empresarios con padres provenientes de clases socioeconómicas distintas. El efecto observado entre los empresarios con padres ubicados en el primer quintil (clase baja) (47%) y en el quinto quintil (clase alta) (29%) es mayor que el que se registra entre los empresarios con padres de clase media (13%).<sup>93</sup>

162

Con fines comparativos, se procedió de igual forma con el grupo de trabajadores independientes (véase la Gráfica 4.8). En este caso, el trabajo independiente hace que el ingreso aumente sólo en 1.5%. Al hacer cálculos estimados para los trabajadores independientes con padres provenientes de clases socioeconómicas distintas, se puede ver claramente que se registra una diferencia positiva de los ingresos (8%) únicamente en el caso de aquéllos con padres ubicados en el quinto quintil. A diferencia del caso de los empresarios, el efecto observado es negativo (-14%) para los trabajadores independientes con padres ubicados en el quinto quintil e insignificante para aquéllos cuyos padres están ubicados entre el segundo

91 El efecto medio de la actividad empresarial sobre los ingresos  $\Delta Y$  se calculó usando el estimador:  $\Delta Y = \frac{1}{N} \sum \left( Y_i - \frac{1}{J} \sum Y_j \right)$  donde  $N$  es el número de empresarios y  $J$  es el número del pareamiento según el puntaje de propensión de los no empresarios.

92 Se presentan únicamente las estimaciones usando un radio de entorno de 0.002. Resulta importante señalar que la diferencia de los promedios simples de los ingresos es mayor que el efecto de pareamiento según el puntaje de propensión estimado de cada grupo de empresarios, con excepción del primer quintil. Esto sugiere que, en general, la diferencia de los promedios simples sobrestima la magnitud de los efectos.

93 A fin de evaluar la calidad del pareamiento se efectuó una prueba estadística de la diferencia de promedios. Ésta consiste en comparar los valores promedio de las covariables que se usaron para estimar la probabilidad de ser empresario (modelo del puntaje de propensión) entre grupos tratados y no tratados. Con valores  $p$  mayores que 0.05 no se puede rechazar el cero a 5%. En este caso, para cada variable no se puede rechazar la posibilidad de que los promedios sean los mismos después de efectuar el pareamiento.

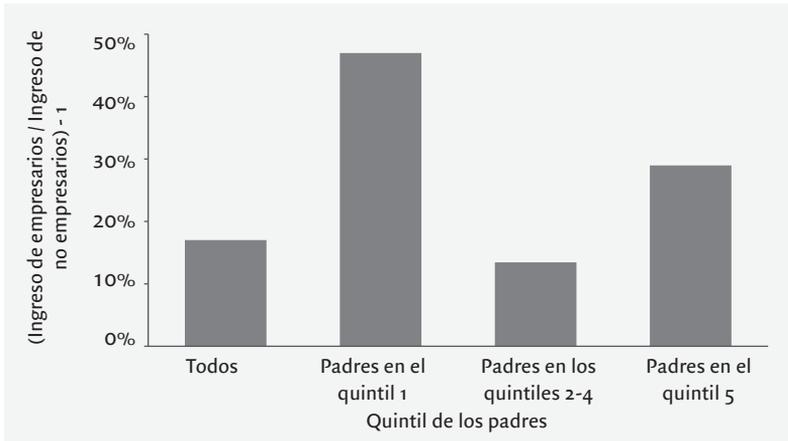
y el cuarto quintiles.<sup>94</sup> Sin embargo, no se puede concluir que el trabajo independiente conduzca a lograr distintos niveles de ingresos, salvo cuando se trata de trabajadores independientes cuyos padres están ubicados en el primer quintil, ya que las diferencias no son estadísticamente significativas.

Los resultados indican que los empresarios son más exitosos que los no empresarios. El efecto positivo de la actividad empresarial en el ingreso sugiere que los empresarios tienen características claramente definidas que les permiten lograr sus objetivos en esa actividad. Este argumento se confirma con el hallazgo de que una actividad alternativa como el trabajo por cuenta propia no parece tener impacto alguno sobre los ingresos. Al suponer que las limitaciones de crédito del hogar restringen la entrada al mundo empresarial y que los empresarios se encuentran distribuidos de manera uniforme a través de todas las clases sociales, también se puede concluir que las barreras a la entrada inciden en el logro de los objetivos empresariales. Las implicaciones de estos hallazgos se manifiestan en dos niveles. Por un lado, el hallazgo de que el efecto relativo en el ingreso es mayor para aquéllos cuyos padres se encuentran ubicados en el quintil más bajo, indica que los empresarios tienen éxito una vez que se eliminan las barreras a las actividades empresariales. Ejemplo de lo anterior es la falta de crédito. Por otro lado, el hallazgo de que el efecto en los ingresos es mayor en el caso de los empresarios cuyos padres se encuentran ubicados en el quinto quintil que en el de aquéllos cuyos padres se hallan entre el segundo y el cuarto quintiles, sugiere que el índice de logro de metas o supervivencia disminuye cuando los empresarios encuentran barreras a las actividades empresariales, como la falta de crédito.

---

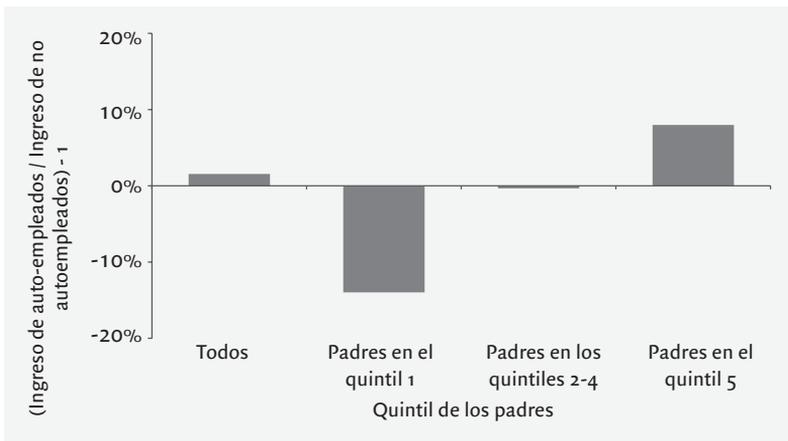
94 Al igual que con los empresarios, se realizó una prueba estadística de la diferencia de promedios para evaluar la calidad del pareamiento de los trabajadores por cuenta propia. En este caso tampoco se puede descartar la posibilidad de que los promedios sean iguales después de efectuar el pareamiento.

**GRÁFICA 4.7**  
**DIFERENCIA PORCENTUAL EN INGRESO DE EMPRESARIOS CON**  
**RELACIÓN AL DE LOS NO EMPRESARIOS EN MÉXICO, 2006**



Nota: Los valores positivos indican ingresos más altos para los empresarios.  
 Fuente: Con base en los datos de la EMOVI-2006.

**GRÁFICA 4.8**  
**DIFERENCIA PORCENTUAL EN INGRESO DE AUTO-EMPLEADOS CON**  
**RELACIÓN AL DE LOS NO AUTO-EMPLEADOS EN MÉXICO**



Nota: Los valores positivos indican ingresos más altos para los auto-empleados.  
 Fuente: Con base en los datos de la EMOVI-2006.

## CONCLUSIONES

Un buen indicador del desempeño de las políticas redistributivas es que los logros de los individuos a lo largo de su vida dependan más de su talento e iniciativa personal que de sus características físicas o socioeconómicas de origen, tal y como lo sostienen Vélez-Grajales *et al.* (2012). En este capítulo se analizó el papel que cumple la actividad empresarial en la promoción de la movilidad social en México. El estudio se efectuó dentro del ámbito de la teoría de la movilidad social intergeneracional, de manera que la atención se centró en las diferencias de los individuos y sus padres en lo que a características socioeconómicas se refiere. En este contexto retrospectivo, se examinaron las características socioeconómicas de los padres y su posición relativa en la jerarquía social como posibles factores determinantes de los logros de los empresarios. A continuación se presentan los resultados principales.

*Los empresarios perciben mayores ingresos que los no empresarios.* Los datos tomados de la EMOVI-2006 muestran que el ingreso mensual de los empresarios es 35% mayor que el de los no empresarios. Sin embargo, sólo un 8.3% de la muestra está constituido por hombres empresarios.

*Los empresarios tienen más alternativas de movilidad ascendente.* Las matrices de transición intergeneracional de los índices de activos de los encuestados y de sus padres señalan que los empresarios tienen más alternativas de movilidad ascendente que los demás trabajadores. Sin embargo, en el caso de aquellos empresarios cuyos padres son de clase baja, es más difícil ascender hasta el quinto quintil. Los resultados del análisis econométrico sugieren que, a diferencia de lo que ocurre con los trabajadores independientes y con los empleados, la riqueza de los empresarios se determina en mayor medida por la riqueza de sus padres, al menos en el caso de la generación más joven de la muestra (los nacidos entre 1965 y 1981).

*La ocupación del padre es un factor determinante importante de la probabilidad de que el hijo se convierta en empresario.* Los cálculos estimados de los

factores determinantes de la decisión de hacerse empresario muestran que la probabilidad aumenta cuando el padre del encuestado es empresario. Además, la probabilidad de hacerse empresario es mayor en el caso de los encuestados cuyo padre trabajó en una gran empresa, y no en una PYME o en una microempresa. Estos resultados indican que la decisión de hacerse empresario en México se acompaña en gran medida por la ocupación del padre y no necesariamente por la riqueza inicial o el nivel de logro educativo del individuo.

166

Los empresarios con padres ubicados en los extremos superior o inferior de la distribución de ingresos obtienen mayores aumentos de ingresos. Los cálculos estimados de la media del efecto de la actividad empresarial sobre el ingreso al usar el método de pareamiento según el puntaje de propensión, sugieren que la actividad empresarial aumenta el ingreso en 17% para el grupo de empresarios en general. Al descomponer por clase socioeconómica, los efectos observados en el caso de los empresarios cuyos padres se encuentran ubicados en los quintiles extremos (el primero y el quinto) son significativamente superiores que los observados en el caso de los empresarios cuyos padres son de clase media.

A partir de estos hallazgos, se pueden extraer algunas conclusiones útiles para fines de la formulación de políticas. En primer lugar, los empresarios perciben ingresos mayores que los no empresarios. Sin embargo, si el índice de iniciativa empresarial se aproxima al 8,3% indicado, convendría formular o ajustar el tamaño de los programas públicos dirigidos a la consolidación o a la creación de empresas de acuerdo con ello. Así se evitarían las iniciativas de carácter masivo.

En segundo lugar, la actividad empresarial puede ser un buen medio de movilidad social. Sin embargo y dado que persisten las barreras de entrada, convendría determinar cuáles son y eliminarlas.

Por último, los efectos estimados de la actividad empresarial sobre los ingresos también sugieren que los empresarios son personas excepcionales o atípicas. Este resultado confirma la necesidad de formular programas públicos bien focalizados y dirigidos a respaldar el espíritu emprendedor.

Este análisis tiene ciertas limitaciones. La más importante de ellas es que no fue posible identificar a todos aquellos empresarios que ya participaban de hecho en actividades empresariales antes de la encuesta. Por lo tanto, los resultados pueden sesgarse hacia los empresarios que han alcanzado sus objetivos. Convendría profundizar el análisis para determinar las implicaciones para la formulación de políticas. Por ejemplo, conviene analizar si las limitaciones de crédito reducen las posibilidades de aumento del número de empresarios exitosos. En todo caso, no todo el mundo tiene el potencial de convertirse en empresario, del mismo modo que no todas las personas tienen el potencial de convertirse en pianistas profesionales o en jugadores profesionales de béisbol.

167

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Behrman, J. R., A. Gaviria y M. Székely. 2001. «Intergenerational Mobility in Latin America». Documento de trabajo No. 452, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC.
- Behrman, J. R. y P. Taubman. 1990. «The Intergenerational Correlation between Children's Adult Earnings and Their Parents' Income: Results from the Michigan Panel Survey of Income Dynamics». En: *Review of Income and Wealth*. 36 (2): 115-27.
- Cortés, F., A. Escobar y P. Solís (Editores). 2007. Cambio estructural y movilidad social en México. Ciudad de México, El Colegio de México.
- Erikson, R. y J. H. Goldthorpe. 1992. *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*. Oxford, Clarendon Press.
- Filmer, D. y L. Pritchett. 2001. «Estimating Wealth Effects without Expenditure Data—or Tears: An Application to Educational Enrollments in States of India». En: *Demography*. 38 (1): 115-32.
- Huerta, J. E. 2010. «El rol de la migración y las redes sociales en el bienestar económico y la movilidad social percibida». En: *Movilidad social en México: Población, desarrollo y crecimiento*. J. Serrano y F. Torche (Editores). Ciudad de México, Centro de Estudios Espinosa Yglesias.

- Hurst, E. y A. Lusardi. 2004. «Liquidity Constraints, Household Wealth, and Entrepreneurship». En: *Journal of Political Economy*. 112 (2): 319-47.
- Jantti, M., K. Roed, R. Naylor, A. Bjorklund, B. Bratsberg, O. Raum, E. Osterbacka y T. Eriksson. 2006. «American Exceptionalism in a New Light: A Comparison of Intergenerational Mobility in the Nordic Countries, the UK, and the US». En: *IZA Discussion Paper Series 1938*, Instituto para el Estudio del Trabajo (IZA), Bonn.
- Landström, H., G. Harirchi y F. Aström. 2012. «Entrepreneurship: Exploring the Knowledge Base». En: *Elsevier Research Policy*. 41 (7): 1154-81.
- Lecuona Valenzuela, R. 2009. «El financiamiento a las PYMES en México: La experiencia reciente». En: *Economía UNAM*. 6 (17): 69-91.
- López-Calva, L. F. y E. Ortiz-Juárez. 2011. «A Vulnerability Approach to the Definition of the Middle Class». Documento de trabajo para investigación de políticas No. 5902, Banco Mundial, Washington, DC.
- Mazumder, B. 2005. «Fortunate Sons: New Estimates of Intergenerational Mobility in the United States Using Social Security Earnings Data». En: *Review of Economics and Statistics*. 87 (2): 235-55.
- Parker, S. C. 2004. *The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship*. Cambridge (R.U.), Cambridge University Press.
- PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo). 2010. *Regional Human Development Report for Latin America and the Caribbean 2010: Acting on the Future—Breaking the Intergenerational Transmission of Inequality*. Nueva York, PNUD.
- Quadrini, V. 1999. «The Importance of Entrepreneurship for Wealth Concentration and Mobility». En: *Review of Income and Wealth*. 45 (1): 1-19.
- Rosenbaum, P. R. y D. B. Rubin. 1983. «The Central Role of the Propensity Score in Observational Studies for Causal Effects». En: *Biometrika*. 70 (1): 41-55.
- Sahn, D. E. y D. Stifel. 2003. «Exploring Alternative Measures of Welfare in the Absence of Expenditure Data». En: *Review of Income and Wealth*. 49 (4): 463-89.

- Sen, A. 1985. *Commodities and Capabilities*. Amsterdam, North-Holland.
- . 1987. *The Standard of Living*. Cambridge (R. U.), Cambridge University Press.
- Serrano, J. y F. Torche (Editores). 2010. *Movilidad social en México: Población, desarrollo y crecimiento*. Ciudad de México, Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- Solon, G. R. 1992. «Intergenerational Income Mobility in the United States». En: *American Economic Review*. 82 (3): 393–408.
- . 2002. «Cross-Country Differences in Intergenerational Earnings Mobility». En: *Journal of Economic Perspectives*. 16 (3): 59–66.
- Torche, F. 2009. «Sociological and Economic Approaches to the Intergenerational Transmission of Inequality in Latin America». Documento de trabajo No. HD-09-2009, Oficina Regional para América Latina y el Caribe, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Nueva York.
- . 2010. «Cambio y persistencia de la movilidad intergeneracional en México». En: *Movilidad social en México: Población, desarrollo y crecimiento*. J. Serrano y F. Torche (Editores). Ciudad de México, Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- Torche, F. y S. Spilerman. 2010. «Influencias intergeneracionales de la riqueza en México». En: *Movilidad social en México: Población, desarrollo y crecimiento*. J. Serrano y F. Torche (Editores). Ciudad de México, Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- Vélez-Grajales, R., R. Campos-Vázquez y C. E. Fonseca-Godínez. 2012. «El concepto de movilidad social: Dimensiones, medidas y estudios en México». En: *Movilidad social en México: Constantes de la desigualdad*. R. Campos-Vázquez, J. E. Huerta Wong y R. Vélez-Grajales (Editores). Ciudad de México, Centro de Estudios Espinosa Yglesias.



## ACTIVIDAD EMPRESARIAL, VALORES EMPRESARIALES Y POLÍTICAS PÚBLICAS EN ARGENTINA

*José Anchorena y Lucas Ronconi*

Desde hace mucho tiempo se ha sostenido que la actividad empresarial es un factor positivo para el crecimiento económico [Schumpeter (1911, 1934) 1989, Schmitz, 1989; King y Levine, 1992; Wennekens y Thurik, 1999]. Se considera que una clase media numerosa es la cuna del espíritu empresarial (Landes, 1998, Maddison, 2007). El argumento típico es que las personas de clase media tienen los recursos y los valores necesarios para postergar la gratificación y cosechar los frutos de la innovación a largo plazo. La articulación de estas dos perspectivas sugiere que una clase media numerosa promueve el crecimiento económico al propiciar un entorno de emprendimiento más dinámico.

Argentina es un caso particularmente desconcertante en este contexto. Desde hace tiempo se la ha descrito como un país con una muy amplia clase media (Altimir, 1986). Desde comienzos del siglo xx, Argentina y Uruguay se han caracterizado por tener las clases medias más numerosas en América Latina (Torrado, 1992). De acuerdo con la literatura especializada, este atributo se debió traducir en un crecimiento económico pujante en las décadas que siguieron; sin embargo, Argentina exhibió un desempeño económico deslucido durante la segunda mitad del siglo xx. En este capítulo, a la pregunta de qué fue lo que motivó la ruptura del vínculo entre una clase media numerosa y el crecimiento económico, responden que, tentativamente, ello obedeció a las políticas públicas que se adoptaron durante la segunda mitad del siglo. Asimismo, refieren que una clase media pujante es una condición neces-

ria, mas no suficiente, para que una economía prospere. Los incentivos de política pública que se ofrecen son tales, que son muy pocos los argentinos de clase media que se convierten en empresarios productivos.

Como indican Ardagna y Lusardi (2008), entre otros autores, Argentina alberga a un gran número de empresarios. Pero el tipo de actividad empresarial que predomina en ese país no conduce al crecimiento económico. En palabras de Ardagna y Lusardi (2008), existen muchos empresarios «por necesidad» pero pocos «de oportunidad». Los empresarios «por necesidad» optan por esa actividad porque carecen de otra fuente de ingresos aceptable y no porque identifiquen alguna oportunidad de negocios. Como se demuestra en este capítulo, muchos empresarios (a saber, dueños de negocios y trabajadores por cuenta propia) se desempeñan en ocupaciones informales de baja productividad y caen en actividades de búsqueda de rentas. Por lo tanto, es importante describir al empresariado tanto en términos cuantitativos como cualitativos. Baumol (1990) asume una perspectiva de largo plazo y distingue entre el empresariado productivo, el improductivo y el destructivo.<sup>95</sup> Únicamente el primero de estos tres tipos conduce al crecimiento económico, según las teorías de Schumpeter [(1911, 1934) 1989]) y Aghion y Howitt (1992).

¿Qué clase de políticas públicas hicieron que individuos de clase media optaran por abandonar el empresariado productivo? En primer lugar, la desvinculación entre clase media y empresariado se debe — en parte— a la adopción de políticas monetarias y financieras desastrosas. Lo anterior hace que el sector financiero argentino se mantenga en una situación de mercado subdesarrollo. Según indicadores del Banco Mundial, en la Argentina el crédito dirigido al sector privado representa 14% del PIB (Producto Interno Bruto), muy por debajo de Brasil con 53%, Chile con 97% y de los países miembros de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos) con 152%. Tampoco se canalizan ahorros a través del sector financiero ha-

95 Hirschleifer (2001) también desarrolló este tema.

cia inversiones con posibilidades de ser muy productivas pero que son difícilmente divisibles o implican mucha incertidumbre (Acemoglu y Zilibotti, 1997). En segundo lugar, y tal y como documenta De Soto (1986) que sucede con Perú, la burocracia es sumamente ineficiente; por lo que ni reduce costos ni fomenta la creación de negocios. En tercer lugar, el sistema tributario argentino es marcadamente discontinuo; así es que los saltos en las tasas marginales que se aplican a los negocios son significativos. Este tipo de políticas ha conducido a que se configure una distribución empresarial muy segmentada en la que existe un puñado de grandes empresas formales altamente productivas, por un lado, y una gran cantidad de negocios pequeños, informales y de baja productividad, por el otro.<sup>96</sup> La consecuencia natural es que las personas emprendedoras no tienen mayores incentivos para aumentar el tamaño de sus negocios. En cuarto lugar, la existencia de códigos laborales y tributarios farragosos y de carácter intervencionista ha frenado la creación de empleos formales. Por último, la actividad empresarial ha sido desplazada por un federalismo presupuestario que ofrece abundantes rentas mediante transferencias a los gobiernos provinciales, mismos que a su vez las emplean para ganar apoyo político local ofreciendo atractivos puestos de trabajo en la administración pública (Gervasoni, 2010).

El presente se ha fijado cuatro objetivos. En primer lugar se busca describir a los empresarios argentinos: sus especificidades demográficas, su formación académica, sus condiciones de empleo, el tamaño de sus negocios, sus ingresos y sus características intergeneracionales.<sup>97</sup> Esta caracterización comprende medidas de cantidad y de calidad de los empresarios. En segundo lugar se intenta describir los

<sup>96</sup> En una obra publicada recientemente (BID, 2010) se muestra el predominio de las pequeñas empresas de baja productividad agregada —especialmente en el sector de los servicios— en toda América Latina, incluida Argentina.

<sup>97</sup> Evans y Leighton (1989) han propuesto caracterizaciones similares para Estados Unidos, mientras que Blanchflower y Shadforth (2007) han hecho lo propio con respecto al Reino Unido.

valores empresariales y analizar en qué medida la sociedad argentina los respalda.<sup>98</sup> En tercer lugar, se busca ofrecer una síntesis de los principales obstáculos de política que deben superar los empresarios. Por último, se pretende evaluar la manera en que las políticas públicas en materia de empleo inciden en la actividad empresarial.

174

Aunque este capítulo es principalmente de carácter descriptivo, contiene un grupo de hechos estilizados con los cuales se busca ampliar el conocimiento acerca del empresariado en países en desarrollo, así como su relación con las políticas públicas. Dado que la investigación que existe sobre estos temas es escasa, se busca que el conjunto de hechos y los análisis estadísticos que se presentan en este capítulo sirvan como guía para la formulación futura de modelos formales y para la elaboración de un análisis empírico más profundo. La inexistencia de una fuente única de información que abarcara todos los temas que se tratan en este capítulo condujo a emplear varios conjuntos de datos: tres encuestas de hogares de Argentina, la Encuesta Mundial de Valores, dos encuestas a nivel de empresa y datos administrativos sobre empresas registradas. Aunque estos conjuntos de datos brindan una información valiosa, persisten varios problemas de cuantificación, particularmente en lo que se refiere a la «calidad» del empresariado.

### ¿QUIÉN ES EMPRESARIO?

Existen tres definiciones clásicas e interrelacionadas de empresario. En dos de ellas se destacan sus características propias, como por ejemplo la capacidad de correr riesgos y de innovar, mientras que en la tercera se subraya el papel que cumplen como factor de producción. La primera definición fue postulada por Knight (1929) y formulada en cierta medi-

98 Para más información sobre la relación existente entre los valores, el espíritu empresarial y el rendimiento económico en un corte transversal de países, véanse Phelps (2011) y Freytag y Thurik (2010).

da por Kihlstrom y Laffont (1979): el empresario desempeña un «doble papel peculiar de: a) ejercer un control responsable y b) proteger a los dueños de servicios productivos contra la incertidumbre y la fluctuación de sus ingresos». La esencia de esta definición es que el empresario es quien corre con todos los riesgos, lo que implica que sus ingresos son altamente impredecibles. Ni un gerente de alto nivel ni un dueño de capital es un empresario propiamente dicho. Según Knight (1929), «lo que más se acerca a un empresario puede ser únicamente una persona que tome en préstamo todos los recursos necesarios para manejar un negocio y luego contrate a un gerente y le dé absoluta libertad».

175

Conforme a la segunda definición, propuesta por Schumpeter [(1911, 1934) 1989], un empresario es una persona que «crea nuevas combinaciones» de factores productivos. Una combinación nueva puede ser: a) el lanzamiento de un nuevo producto; es decir, aquél con el que los consumidores no están familiarizados; b) la introducción de un nuevo método de producción, c) la creación de un mercado que antes no existía, d) la adquisición de una nueva fuente de productos primarios o semimanufacturados, y e) una reorganización novedosa de un ramo de actividad, como por ejemplo una posición monopólica. Al igual que Knight, Schumpeter distinguió al empresario del capitalista y del gerente, aunque no hizo hincapié en la incertidumbre de la situación. El autor optó más bien por resaltar el papel del empresario como creador de valor.

Según la tercera y más antigua definición —atribuida a Say (1880) e incorporada en la teoría clásica moderna—, un empresario es «alguien que pone en marcha una empresa, especialmente un contratista, actuando como intermediario entre el capital y el trabajo».

Estas definiciones coinciden parcialmente en algunos casos. Por ejemplo, esta última definición parece considerar a un gerente como empresario, incluso si éste no se expone al riesgo ni crea valor, sino simplemente por virtud de gestionar el «flujo corriente de circulante». Puede ser que otra persona asuma riesgos significativos pero sin crear valor alguno, como sucede cuando se opera en un entorno riesgoso

(por ejemplo un apostador). Un empleado, en cambio, no se expone a riesgo alguno, pero sí crea valor para la compañía (por ejemplo, un científico creativo contratado por una empresa).

176

Una pregunta importante es si estos conceptos se reflejan de manera fiel por medidas comúnmente utilizadas. Una de ellas es precisamente el número de trabajadores independientes, que no tienen una remuneración salarial y que pueden o no trabajar con otras personas (cuando trabajan por sí solos se les denomina «trabajadores por cuenta propia»). La utilización de esta medida puede producir dos tipos de errores: 1. Excluir a los empleados (que reciben un salario) que de hecho desempeñan actividades emprendedoras. 2. Incluir como empresarios a algunos trabajadores que laboran por su cuenta y que no lo son. El caso representativo del error 1 es el de quien desempeña una actividad sin fines de lucro arriesgando su buena reputación y aplicando su mente creativa (caso de los llamados «empresarios sociales»). Esta persona puede de hecho asumir riesgos, ser innovadora, coordinar factores de producción y aun así ser clasificada como «empleada», por el hecho de recibir una remuneración de quien la contrata. El caso típico del error 2 es el de una persona que trabaja por su cuenta realizando tareas de rutina, como por ejemplo, un taxista. En otras palabras, el emprendimiento es una función que procuran cumplir los individuos, independientemente de su ocupación.

En adelante se entenderá por «empresarios», en su acepción más amplia, tanto a los patrones como a los trabajadores independientes que laboran con otras personas (excluyendo por lo tanto a los que van por cuenta propia), y a quienes se denominará «empresarios independientes». Asimismo se harán distinciones adicionales entre empresarios formales e informales, entre empresarios «por necesidad» y «de oportunidad», entre empresarios innovadores y los que procuran rentas, y entre los de alta y baja productividad.

Si bien es probable que estas categorías adolezcan de los dos tipos de errores anteriormente descritos, de todas maneras responden

a los datos disponibles. Futuras investigaciones bien harían si se concentraran en la cuantificación de la actividad empresarial a partir de las funciones y actividades de la población y de las organizaciones.

## HECHOS ESTILIZADOS SOBRE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL EN ARGENTINA

La descripción de la actividad empresarial que se presenta en esta sección se fundamenta en los datos de la EPH (Encuesta Permanente de Hogares) que se realiza desde 1974 en 31 aglomeraciones urbanas distribuidas a todo lo largo y ancho de Argentina y cubre aproximadamente el 65% de la población del país.<sup>99</sup> Los hechos más importantes de 2010 se describen a partir de la muestra completa. Se aprovecha además una encuesta especial única realizada durante el cuarto trimestre de 2005 en el Gran Buenos Aires (una aglomeración urbana donde vive alrededor de una tercera parte de la población del país) para tratar la distinción entre el empresario «por necesidad» y el empresario «de oportunidad». Por último, se describe la evolución de las principales variables de interés desde 1974.

177

### Hechos principales

Son 10 los hechos principales relacionados con el universo de empresarios en Argentina en 2010. La mayoría de los detalles estadísticos se presentan en el apéndice.

\* Hecho 1. Se estima que los empresarios constituyen casi una décima parte de la población ocupada de más de 14 años de edad: 4.5% son patrones y 4.7% son independientes que trabajan al menos con una persona adicional. Igualmente están los trabajadores por cuenta

<sup>99</sup> La cobertura ha aumentado a través del tiempo. En 2003 se introdujeron cambios metodológicos importantes (véase <http://www.indec.gov.ar>).

propia, quienes trabajan solos y representan 13.5% de la población ocupada. Estos últimos, junto con los empresarios independientes, conforman el grupo de trabajadores independientes que corresponde a 22.7% de la población ocupada).<sup>100</sup>

- \* Hecho 2. Muchas personas se convierten en empresarias obligadas más por la necesidad que por haber identificado una oportunidad de negocios: 22.5% de los patrones y 45.5% de los empresarios independientes lo son por necesidad (Cuadro 5A.2).
- \* Hecho 3. La informalidad, definida como la falta de registro de las empresas para fines tributarios, es generalizada entre los empresarios, aunque es mucho mayor entre los empresarios independientes (54.4%) que entre los patrones (11.5%, Cuadro 5A.3).
- \* Hecho 4. La mayoría de los patrones son de sexo masculino. Esta tendencia es un poco menos pronunciada entre los empresarios independientes y considerablemente menor entre los empleados.<sup>101</sup>
- \* Hecho 5. La mediana de edad es mayor entre los patrones y los empresarios independientes que entre los empleados.<sup>102</sup>

178

100 Para 2010, Argentina tenía una población de 40.1 millones. De ese total, 29.9 millones tenían más de 15 años de edad y 18.3 millones constituían la población económicamente activa (se aplican los porcentajes de la EPH a toda la población. Lo anterior puede resultar poco preciso pues comprende la población rural que no se incluyó en la encuesta). De la población económicamente activa, 1.3 millones de personas estaban desocupadas y 17 millones estaban ocupadas. De las que estaban ocupadas, 695,000 eran patrones (empresarios), 3.1 millones eran trabajadores independientes (de los cuales 723,000 eran empresarios independientes y 2.4 millones trabajaban por cuenta propia) y 13.2 millones eran empleados asalariados (de los cuales 10.5 millones estaban ocupados en el sector privado y 2.7 millones en el sector público). Según esta clasificación, el número total de empresarios era de alrededor de 1.4 millones.

101 No está del todo claro por qué predominan los hombres entre los trabajadores independientes que entre los empleados asalariados. Esto puede obedecer a la seguridad física o del ingreso, o quizá se explique por aquello de «músculo contra materia gris» (Rendall, 2010). En las grandes empresas, el hecho de que los patrones sean predominantemente hombres puede tener relación con la discriminación de género.

102 El análisis de la distribución completa sugiere una explicación relacionada con el ciclo de vida. La función de densidad de la edad en los empleados es más alta hacia finales

- \* Hecho 6. En promedio, los patrones tienen un mayor nivel de formación académica que los empleados, quienes a su vez tienen más educación que los trabajadores independientes (ya sean empresarios independientes o trabajadores por cuenta propia). En las cuatro categorías se verifica una dispersión marcada, aunque es menor entre los empleados (véase la Gráfica 5.1).<sup>103</sup>
- \* Hecho 7. Ambos tipos de empresarios (patrones e independientes) trabajan en promedio más tiempo que los trabajadores por cuenta propia y que los empleados. Una gran parte de los trabajadores independientes habría preferido trabajar más horas de las que trabajaron durante el mes anterior.
- \* Hecho 8. La mayoría de los empresarios trabaja en pequeños negocios. En promedio, los patrones manejan negocios de nueve trabajadores (la mediana es de sólo cuatro), mientras que los empresarios independientes trabajan en compañías de tres personas en promedio (la mediana es de sólo dos). Los empleados laboran en empresas de alrededor de 120 empleados, aunque la mediana es de 18.<sup>104</sup>

---

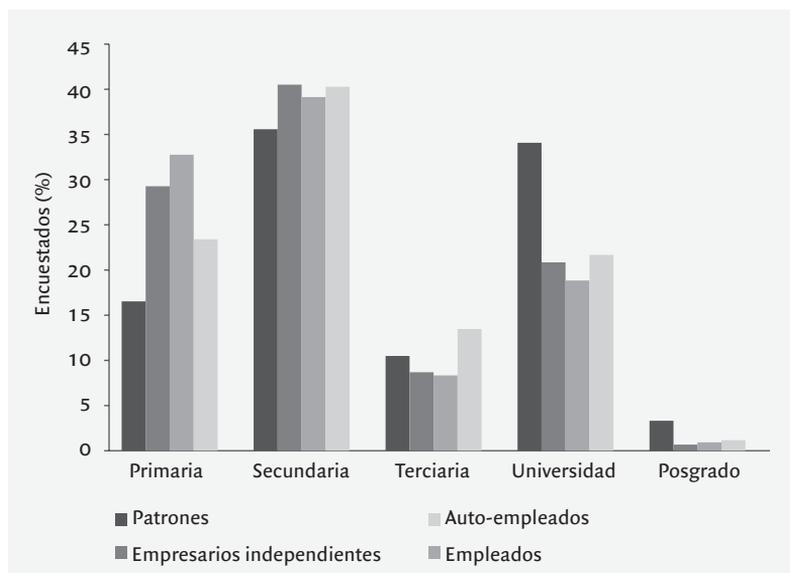
de los 20 años de edad y luego disminuye rápidamente. En cambio y en el caso de los patrones y de los empresarios independientes, aunque aumenta de manera más lenta, se mantiene en un nivel elevado por más tiempo; es decir, hasta finales de los 50 años de edad. De hecho, algunos empresarios se inician como empleados o trabajadores por cuenta propia durante su tercer decenio y luego se convierten en empresarios hacia los 40 y los 50 años de edad.

103 Todas las categorías educativas comprenden personas que culminaron o no culminaron el nivel. Que un individuo se considere con «posgrado» significa que ha obtenido una maestría o un doctorado.

104 ¿Por qué son tan pocos los empresarios que poseen una compañía de tamaño mediano o grande (de más de 40 empleados, por ejemplo)? Primero, es posible que se haya registrado una tasa de no respuesta especialmente alta entre los dueños de empresas medianas y grandes. Segundo, puede que sencillamente existan muy pocas empresas medianas y grandes. Según Kantis, Ishida y Kamori (2002), un sondeo de individuos más focalizado y menos representativo puede ser de mayor utilidad para entender algunos aspectos de la actividad empresarial. No resulta sencillo obtener un número absoluto de empresas. Se puede lograr una aproximación al sumar el número de patrones —partiendo de una relación de uno a

\* Hecho 9. Una gran parte de los empresarios posee o alquila equipos o maquinaria, aunque su proporción es mayor entre los patrones que entre los empresarios independientes. La proporción es mucho menor entre quienes trabajan por cuenta propia.<sup>105</sup>

GRÁFICA 5.1  
DISTRIBUCIÓN DE LA ESCOLARIDAD EN ARGENTINA POR SITUACIÓN OCUPACIONAL Y TIPO DE TRABAJADOR, 2010



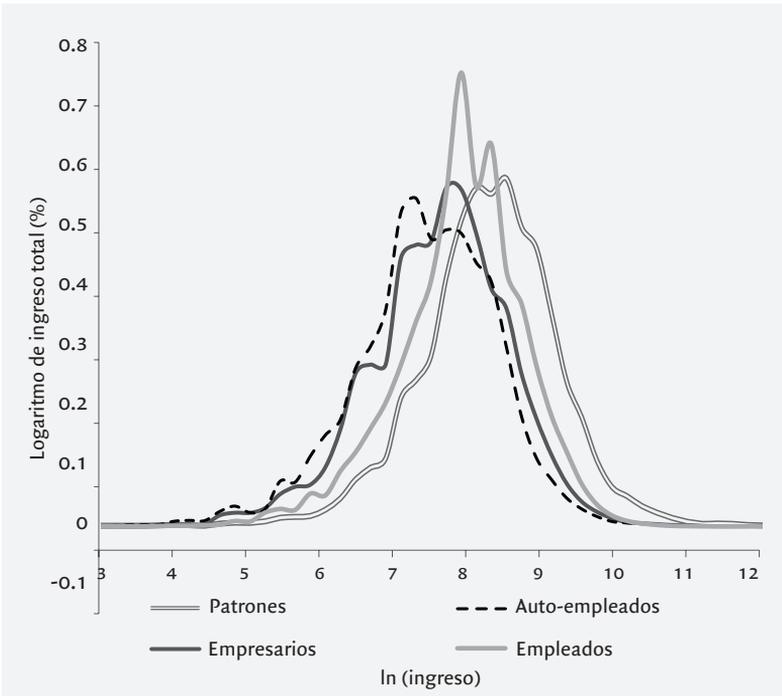
Fuente: Encuesta Permanente de Hogares.

uno entre patrón y empresa— y el número de empresarios independientes, dividido entre el número promedio de empleados. Este cálculo y para 2010, arroja 944,000 empresas en Argentina. Al dividir el número de empleados del sector privado entre el número de patrones se obtiene una empresa con un tamaño medio de 16.1 personas; es decir, 73% mayor que el número indicado en el Cuadro 5A.1 (9.3). Esta diferencia se puede atribuir a la falta de representatividad de empresas medianas y grandes en la EPH, así como a la poca voluntad de dar información completa sobre el número de trabajadores por parte de patrones, supuestamente por motivos relacionados con los impuestos al trabajo y la normativa legal.

<sup>105</sup> En el caso de estas cifras, cabe suponer que la poca voluntad de dar información completa puede ser un problema.

\* Hecho 10. En promedio, los patrones perciben mayores ingresos que los empleados; sus ingresos asimismo superan tanto a los de quienes van por cuenta propia como a los de empresarios independientes. (véase la Gráfica 5.2).

GRÁFICA 5.2  
DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS EN ARGENTINA POR SITUACIÓN  
OCUPACIONAL Y TIPO DE TRABAJADOR, 2010



Fuente: Encuesta Permanente de Hogares.

### Comparación entre el empresario por necesidad y el de oportunidad

Según la encuesta especial de la EPH de 2005 sobre la informalidad, un empresario clasifica como «por necesidad» en cualquiera de estos dos casos: a) si a la pregunta ¿por qué se dedica a este negocio/

empresa/actividad? respondió «por no haber conseguido colocarse como empleado», b) si respondió «empleado» a la siguiente pregunta: «si pudiera elegir, ¿preferiría ser empleado o trabajador independiente?» El resto de los empresarios se clasifican como «empresarios de oportunidad».

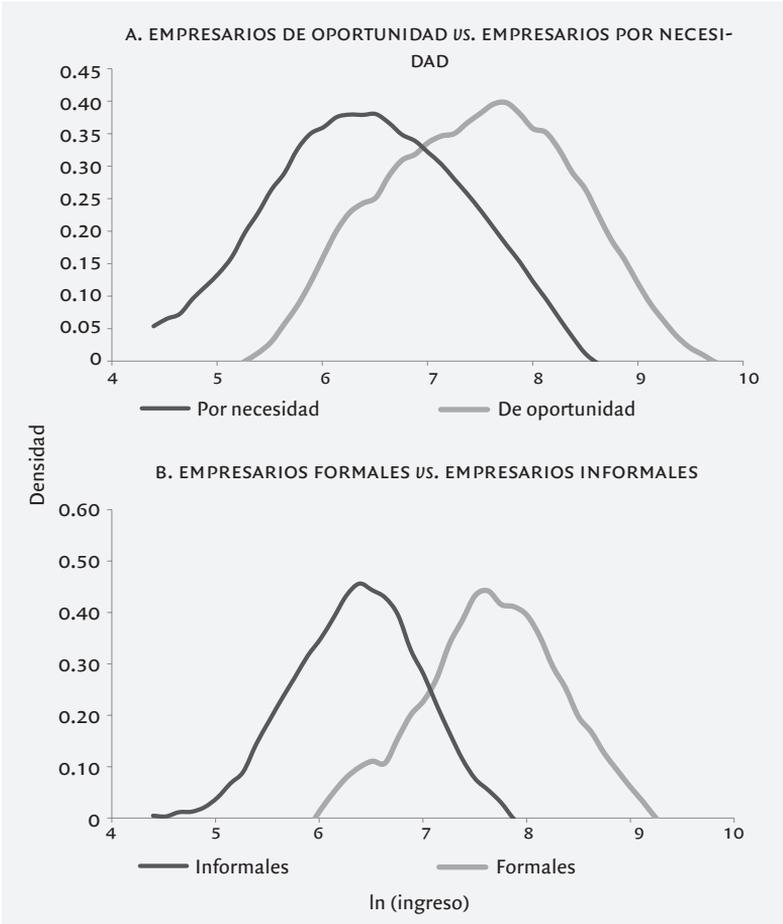
A partir de estas definiciones, poco más de una tercera parte de los empresarios lo son «por necesidad», mientras que menos de dos terceras partes son «de oportunidad» (véase la Gráfica 5.3). No se registra una gran diferencia entre los dos grupos en cuanto a la edad promedio y a la cantidad de horas trabajadas, pero los empresarios «de oportunidad» tienen una formación académica considerablemente mayor, así como más capital, empresas más grandes y mayores ingresos (véase el Cuadro 5A.2).

182

### **Comparación entre el empresario formal y el informal**

Un empresario se clasifica como «registrado» o formal si figura como contribuyente; de lo contrario se clasifica como empresario informal. Casi 40% de los empresarios de la muestra son informales (Gráfica 5.3). Se hallaron grandes diferencias entre los empresarios formales y los informales en cuanto a las variables evaluadas. La proporción de hombres es mayor entre los empresarios formales que entre los informales. Los formales se encuentran subempleados con menor frecuencia, trabajan en empresas de mayor tamaño, tienen más probabilidades de poseer activos como maquinaria o equipos, locales o vehículos y, en promedio, tienen ingresos mucho más elevados (véase el Cuadro 5A.3).

GRÁFICA 5.3  
DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS EN ARGENTINA  
POR TIPO DE EMPRESARIO, 2010



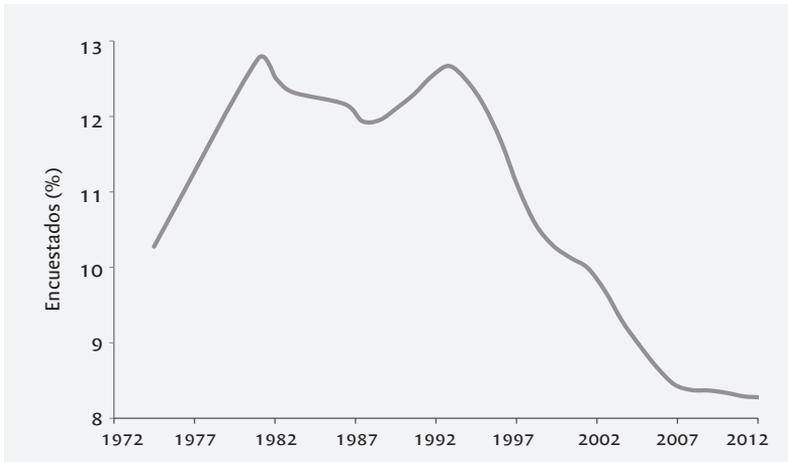
Fuente: Encuesta Permanente de Hogares.

## Evolución del empresario a través del tiempo

¿Cómo ha evolucionado el universo de empresarios a través del tiempo? En la Gráfica 5.4 se puede observar el porcentaje de empresarios de la PEA (población económicamente activa) entre 1974 y 2011 (las series se han suavizado para resaltar las tendencias con mayor claridad).<sup>106</sup> Entre 1974 y 1980, la participación de empresarios en la PEA aumentó considerablemente: de 10% pasó a 13%, después de un decenio de estabilidad relativa y un pico pronunciado durante los años de hiperinflación de 1989 a 1992. De ahí en adelante, la participación ha disminuido de un porcentaje superior al 13% a un nivel sin precedentes de casi 8% en 2011.

184

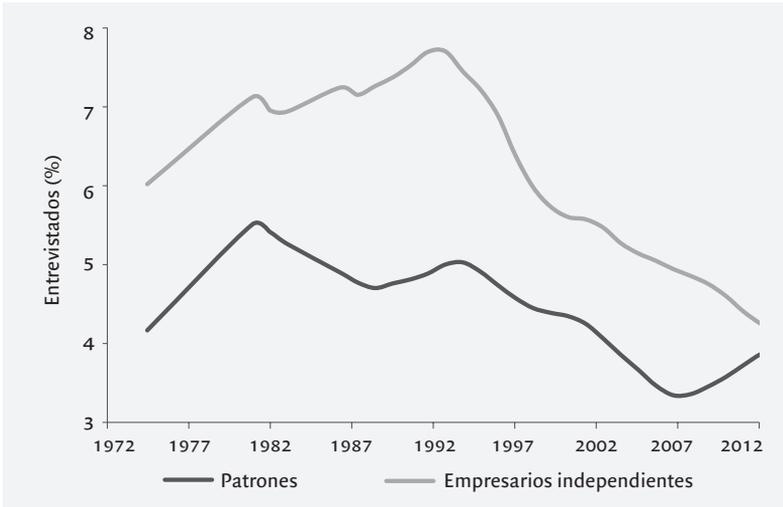
GRÁFICA 5.4  
EMPRESARIADO COMO PROPORCIÓN DE LA POBLACIÓN  
ECONÓMICAMENTE ACTIVA DE ARGENTINA, 1974-2011



Fuente: Encuesta Permanente de Hogares.

<sup>106</sup> Debido a los cambios metodológicos introducidos en la EPH de 2003 se reajustó la escala de los datos anteriores a ese año para permitir su comparación con los datos posteriores.

GRÁFICA 5.5  
TIPOS DE EMPRESARIADO COMO PROPORCIÓN DE LA POBLACIÓN  
ECONÓMICAMENTE ACTIVA DE ARGENTINA, 1974-2011



Fuente: Encuesta Permanente de Hogares.

Como se puede apreciar en la Gráfica 5.5, en el punto donde se separa a los patrones de los empresarios, entre 1974 y 1980 la proporción de ambos tipos de empresarios aumentó. Durante los siguientes seis o siete años, el número de patrones se redujo, mientras que el de los empresarios independientes aumentó. A lo largo del periodo crítico de 1988 a 1992, ambos tipos de empresariado aumentaron. Durante el periodo de modernización de la década de los noventa y hasta 2004 aproximadamente, ambos tipos de empresarios disminuyeron. De 2005 en adelante, la tendencia de patrones ha ido en aumento, mientras que la de empresarios independientes ha disminuido.

Nótese que las categorías de patrón, empresario independiente y cuenta propia exhiben características distintas. Los empresarios independientes se asemejan a los cuenta propia en algunos aspectos, como el tener un ingreso promedio bajo o el carecer de seguro médico, mien-

tras que en otros, como la cantidad de horas trabajadas o el tener maquinaria, se asemejan más a los patrones. Muchos empresarios lo son por necesidad, o son informales, o ambas cosas. Lo anterior hace pensar en un empresariado de un bajo nivel de calidad en promedio; su valor agregado social es probablemente reducido. Además, la mayoría de los empresarios por necesidad e informales trabajan de manera independiente; lo que sugiere que las fricciones propias de la economía impiden que los empresarios independientes informales se conviertan en formales o en patrones. Durante la segunda mitad de la década de los setenta, el porcentaje de empresarios de la PEA aumentó, pero en los noventa disminuyó drásticamente. A últimas fechas se ha reducido levemente, aunque también se aprecia un cambio significativo en su composición, con un aumento de la proporción de patrones y una reducción del número de empresarios independientes. Esto puede indicar que recientemente se ha producido una mejora de la «calidad» de los empresarios, ya que los patrones tienden a estar registrados y a buscar oportunidades, en lugar de tratar de cubrir necesidades. Sin embargo, no es posible extraer conclusiones firmes de tal situación, porque no se dispone de datos sobre algunos aspectos clave de la «calidad» del empresario, como el grado de innovación y la procura de rentas, por ejemplo.

## ORIGEN FAMILIAR Y ACTIVIDAD EMPRESARIAL

En esta sección se aborda la función que cumplen el patrimonio y la ocupación de los padres en la formación de los empresarios.

### **Distribución de empresarios y riqueza de los padres**

Para poder analizar el origen socioeconómico de los empresarios argentinos, lo ideal sería disponer de una encuesta longitudinal que permitiese determinar si los empresarios actuales provienen de familias de ingresos altos, medios o bajos. Desafortunadamente, en ninguna

de las encuestas disponibles en la Argentina se encuentra esa información. Sin embargo, la EDS (Encuesta de Desarrollo Social) es de corte transversal e incluye preguntas de memoria. Cada encuestado de más de 25 años de edad debe responder a preguntas sobre los ingresos y la situación laboral de sus padres cuando el encuestado tenía 15 años de edad.<sup>107</sup>

Según la evaluación de los encuestados mismos y con base en el nivel de ingresos de los padres, hay cabida para tres clasificaciones:<sup>108</sup> 20% de los empresarios actuales provienen de familias de altos ingresos, 65% son originarios de familias de ingresos medios y 15% de familias de bajos ingresos (véase la Gráfica 5.6). A partir de estas cifras, la clase media parece ser la cuna de la mayoría de los empresarios, pero las proporciones no se diferencian marcadamente de las que se registran en la población en general.<sup>109</sup>

La relación entre el patrimonio de los padres y la ocupación actual de los encuestados es estadísticamente significativa, como se puede apreciar en el Cuadro 5.1: existe una mayor probabilidad de que los nacidos en familias de ingresos más altos se conviertan en empresarios. Por otro lado, es más probable que quienes nacieron en familias de ingresos más bajos trabajen sea como empleados o de manera independiente. Las diferencias sin embargo no son altas: 13% de los nacidos en familias de altos ingresos se vuelven empresarios, comparados con el 12% y el 7% respectivamente de los provenientes de familias de ingresos medios y de ingresos bajos. Aunque el patrimonio de

107 La EDS es una encuesta de hogares realizada en 1997 por el Instituto Nacional de Estadística en más de 100 localidades, e incluyó a 75,374 personas. La EPH no tiene ninguna pregunta de memoria.

108 Véase en Castellani y Parent (2011) un análisis sobre la definición y medición de la clase media, y en Lora y Fajardo (2013) la falta de correspondencia entre las medidas subjetivas y objetivas de la clase media.

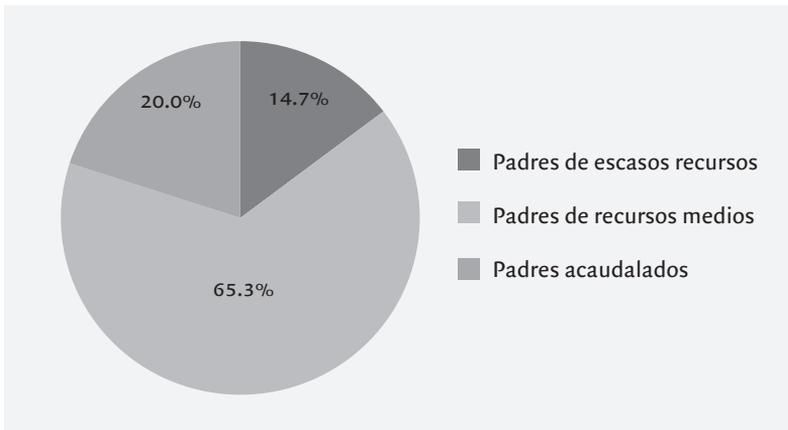
109 Se restringe la población a aquellas personas entre 18 y 64 años de edad: 16.4% de la población ocupada proviene de familias de altos ingresos, 60.4% proviene de familias de ingresos medios y 23.2% de familias de bajos ingresos.

los padres juegue su rol como predictor de la actividad empresarial, no es particularmente fuerte.

No obstante lo anterior, es mucho más probable que las personas cuyos padres son dueños de un negocio se conviertan en empresarios que aquéllas cuyos padres no lo son (véase el Cuadro 5.2). Aunque la relación no es perfecta, sí es más fuerte que la correlación entre el patrimonio de los padres y la actividad empresarial. La probabilidad de convertirse en empresario es 15.8 puntos porcentuales mayor si los padres tuvieron un negocio, pero sólo entre 1.5 y 6.3 puntos porcentuales mayor si los padres percibían altos ingresos (en comparación con la clase media y los estratos de bajos ingresos respectivamente).<sup>110</sup>

188

GRÁFICA 5.6  
DISTRIBUCIÓN DE EMPRESARIOS EN ARGENTINA  
SEGÚN LOS RECURSOS DE LOS PADRES, 1997



Fuente: Encuesta de Desarrollo Social.

<sup>110</sup> Se efectúa una regresión de probabilidades (ajustando por edad, sexo y escolaridad, y con variables sustitutas de provincia) y se concluye que la probabilidad de ser empresario aumenta en 12% si los padres también lo fueron, mientras que tener padres adinerados (es decir, igual a 1 si los ingresos fueron altos y 0 si los padres eran de clase media o de bajos ingresos) la aumenta en tan sólo 1%.

CUADRO 5.1  
RELACIÓN ENTRE LOS RECURSOS DE LOS PADRES Y LA OCUPACIÓN  
ACTUAL DE LOS ENTREVISTADOS EN ARGENTINA, 1997

OCUPACIÓN	INGRESOS BAJOS (%) (1)	INGRESOS MEDIANOS (%) (2)	INGRESOS ALTOS (%) (3)	DIFERENCIA, PUNTOS % (1) - (3)	DIFERENCIA, PUNTOS % (2) - (3)
Empresario	7.1	11.9	13.4	-6.3***	-1.5**
Por cuenta propia	18.7	15.5	17.7	1.0	-2.2***
Empleado	74.3	72.6	68.9	5.4***	3.7***
Total	100	100	100	N.C.	N.C.

Nota: Se solicitó a los entrevistados que hicieran una autoevaluación de los recursos de sus padres cuando ellos tenían 15 años de edad; N.C. = no corresponde.

Nivel de significación estadística: \*\* = 5%; \*\*\* = 1%.

Fuente: Encuesta de Desarrollo Social.

189

CUADRO 5.2  
RELACIÓN ENTRE LA OCUPACIÓN DE LOS PADRES Y LA OCUPACIÓN  
ACTUAL DE LOS ENTREVISTADOS EN ARGENTINA, 1997

OCUPACIÓN ACTUAL	SÍ (%)	NO (%)	DIFERENCIA, PUNTOS %
Empresario	25.0	9.2	15.8***
Por cuenta propia	14.7	14.8	-0.1
Empleado	60.3	76.0	-15.7***
Total	100	100	N.C.

Nota: Se preguntó a los entrevistados si sus padres tenían una empresa cuando ellos tenían 15 años de edad; N.C. = no corresponde.

Nivel de significación estadística: \*\*\* = 1%.

Fuente: Encuesta de Desarrollo Social.

La ocupación de los padres más que su patrimonio, por ende, pronostica de manera más eficiente la inclinación empresarial. Lo dicho sugiere que la transmisión intergeneracional de los valores es un

factor importante que explica la actividad empresarial. No obstante, la riqueza de los padres es un factor determinante en las aptitudes de los empresarios.

### **Aptitudes de los empresarios y patrimonio de los padres**

190 Los empresarios nacidos en familias de bajos ingresos parecen ser, en promedio, mucho menos productivos que los nacidos en familias de ingresos medios y altos: sus ingresos equivalen a menos de la mitad, además de que es menos probable que contraten trabajadores. Esto puede deberse, parcialmente, a la carencia de capital humano y social. Los empresarios quienes provienen de familias de bajos ingresos tienen en promedio entre tres y cuatro años menos de escolaridad que los de familias de mayores ingresos (Cuadro 5.3).

Infelizmente, si un negocio se encuentra formalmente registrado o no, es información que la EDS no recaba, como tampoco lo hace sobre la cantidad de recursos que se destinan a la innovación. Lo que sí se obtiene son datos sobre algunas características del negocio; a saber, las ventas al sector público y el acceso a programas gubernamentales de crédito o de asistencia a pequeñas empresas. El saber lo anterior revela que los empresarios nacidos dentro de familias de ingresos medios y altos aprovechan mejor los programas gubernamentales que quienes provienen de familias de bajos ingresos. Lo anterior puede deberse a las relaciones personales con autoridades gubernamentales, así como al favoritismo que caracteriza la asignación de fondos públicos. Los empresarios provenientes de familias de ingresos más altos cuentan con mayor capital humano y social por ende, sus empresas suelen ser más rentables.<sup>111</sup>

111 Un detalle interesante es la correlación no lineal que se registra entre el nivel de recursos de los padres y las variables analizadas. Parece haber una línea divisoria entre los empresarios nacidos en familias de ingresos bajos y medios, pero ninguna diferencia significativa entre aquellos nacidos en familias de ingresos medios y altos. Este aspecto queda para futuras investigaciones.

CUADRO 5.3  
CAPITAL HUMANO Y PRODUCTIVIDAD DE EMPRESARIOS  
EN ARGENTINA SEGÚN LOS RECURSOS DE LOS PADRES, 1997

VARIABLE	INGRESOS DE SUS PADRES CUANDO USTED TENÍA 15 AÑOS DE EDAD (AUTOEVALUACIÓN)			DIFERENCIA	
	INGRESOS BAJOS (1)	INGRESOS MEDIA- NOS (2)	INGRESOS ALTOS (3)	(1) - (2)	(2) - (3)
Ingreso mensual (\$)	407	1,190	1,085	-783***	106
Proporción de patrones (%)	18.4	42.6	37.0	-24.2***	5.6**
Años de escolaridad	7.4	10.6	11.6	-3.2***	-1.0***
Recibe crédito del gobierno (%)	0	3.0	6.3	-3.0*	-3.3*
Cliente principal es el sector público (%)	5.4	11.6	11.4	-6.2*	0.2
Trabaja en la calle o en la casa (%)	43.9	18.7	19.8	25.3***	-1.1

Nota: Se solicitó a los entrevistados que hicieran una autoevaluación de los recursos de sus padres cuando ellos tenían 15 años de edad.

Nivel de significación estadística: \* = 10%; \*\* = 5%; \*\*\* = 1%.

Fuente: Encuesta de Desarrollo Social.

191

## VALORES Y ACTIVIDAD EMPRESARIAL

Una vez establecidos el número, los ingresos, el origen social y el capital humano y social de los empresarios argentinos se describen los valores tanto de la sociedad en su conjunto como de la clase empresarial.

En esta sección se responde a dos preguntas: ¿cuáles son los valores empresariales característicos en el mundo? y ¿apoya la sociedad argentina esos valores?

Para tal fin se emplean las ediciones de 2005-2007 de la WVS (Encuesta Mundial de Valores por sus siglas en inglés), un conjunto de datos que abarca más de 50,000 entrevistas realizadas en más de 50 países. A partir de este punto, toda persona que se defina a sí misma

en la wvs como un «patrón/gerente de un establecimiento» se considera un empresario (todas las demás, incluidas las personas inactivas, se consideran «no empresarios»).<sup>112</sup> La wvs contiene preguntas sobre aquellas «cualidades que se pueden inculcar a los hijos en el hogar». Los encuestados pueden responder hasta 5 de las 10 alternativas que hay: independencia, gusto por el trabajo, sentido de responsabilidad, imaginación, tolerancia y respeto hacia los demás, frugalidad y espíritu de ahorro (economizar dinero y bienes), determinación y perseverancia, fe religiosa, abnegación y obediencia.

192

Las respuestas a estas preguntas se usaron para determinar tanto los valores de la sociedad en su conjunto, como los propios de los empresarios en particular. Con base en las respuestas se establecieron comparaciones entre Argentina y otros países con este respecto. Weber (1905) escribió el estudio fundamental sobre la relación entre los valores y el progreso económico. Este autor postuló la hipótesis de que la ética protestante, al conferir una importancia primordial a la dedicación al trabajo, la frugalidad, la paciencia y la perseverancia, fue el fundamento cultural y espiritual del desarrollo del capitalismo. Resulta, pues, natural la vinculación de esos valores con los empresarios, dado el papel esencial que cumplen dichos valores en los sistemas capitalistas. Sin embargo, el mundo ha cambiado considerablemente en los últimos cien años y asimismo los valores subyacentes del espíritu empresarial. En lugar de decidir *a priori* qué valores se pueden considerar de empresa, aquí se ha optado por inferirlos a partir de los valores autoevaluados por los propios empresarios y los no empresarios en todo el mundo. La conclusión general es que en todas partes los empresarios le asignan una mayor importancia a valores como la responsabilidad, la tolerancia y el respeto, la independencia, la decisión, la perseverancia y la imaginación que los no empresarios (véase

.....  
 112 La proporción de empresarios de la muestra es de 4.8% para el mundo entero, 3.4% para Argentina, 2.7% para los demás países latinoamericanos (Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y Uruguay) y 17.8% para Australia y Nueva Zelanda.

el Cuadro 5.4). Asimismo, valoran menos la obediencia, la fe religiosa y la frugalidad que los no empresarios. En cuanto a la abnegación y al apego al trabajo, no se detectó mayor diferencia entre ambos grupos. Esta clasificación resulta plausible. Algunos de los valores empresariales inferidos son parecidos a los citados por Weber; como por ejemplo, la responsabilidad, la independencia y la perseverancia. Weber y otros autores también consideran que la obediencia y la fe religiosa son perjudiciales para el espíritu capitalista: refrenan los comportamientos económicos racionales *vis à vis* las conductas tradicionales y no científicas. Entre tanto, se ha relacionado a la tolerancia y desde hace tiempo con un capitalismo naciente; elemento que ha sido destacado por los historiadores económicos, por ejemplo en el caso de la vibrante economía holandesa del siglo XVII.<sup>113</sup>

193

Un hecho empírico importante es que las diferencias en materia de valores son mayores entre las sociedades que entre los empresarios y los no empresarios de una sociedad dada. En la Gráfica 5.7 se muestra la proporción de encuestados que indicaron que la «independencia» es un valor importante debería inculcarse a los niños en casa. Ahí se registran dos hechos dignos de notar. En primer lugar, dado que la mayoría de los puntos se ubican por debajo de la línea de

---

113 Por ejemplo, según Maddison (2006, 82), «las instituciones holandesas favorecieron el crecimiento económico. La tolerancia religiosa alentó la inmigración calificada». Los autores arguyen que el surgimiento de la imaginación como valor empresarial más el abandono del apego al trabajo y la frugalidad (la frugalidad es mucho más valorada por quienes no son empresarios), guardan relación con la manera en que evolucionó el capitalismo. Los mercados financieros han separado a los agentes de ahorro de los agentes de inversión y, por lo tanto, no es preciso que los empresarios mismos sean frugales; pueden emplear la frugalidad de los demás para llevar a cabo sus proyectos. La importancia cada vez mayor del capital humano y la innovación en el capitalismo moderno hace de la imaginación un factor escaso en comparación con la dedicación al trabajo propiamente dicho. Esta clasificación tiene sentido desde un punto de vista anecdótico. Por ejemplo, el destacado empresario Steve Jobs, en su discurso durante la ceremonia de grado de la promoción de 2005 de la Universidad de Stanford, no recomendó la frugalidad y la dedicación al trabajo, sino que más bien resaltó la independencia, la imaginación y perseverancia como valores primordiales.

45 grados, en promedio los empresarios valoran la independencia más que los no empresarios. En segundo lugar, los valores de los empresarios y los no empresarios guardan una elevada correlación en las sociedades.

CUADRO 5.4  
PROPORCIÓN DE ENTREVISTADOS DE TODO EL MUNDO QUE INDICÓ QUE ES IMPORTANTE QUE SUS HIJOS APRENDAN VALORES EMPRESARIALES EN EL HOGAR, 2005-2007

VALOR	EMPRESARIOS (%) (1)	NO EMPRESARIOS (%) (2)	DIFERENCIA PUNTOS % (1) - (2)	TIPO DE VALOR INFERIDO
Responsabilidad	77.9	71.8	6.1***	Empresarial
Tolerancia y respeto	74.7	70.3	4.4***	Empresarial
Dedicación al trabajo	54.7	55.9	-1.1	Neutro
Independencia	60.1	51.0	9.1***	Empresarial
Obediencia	34.4	43.0	-8.6***	No empresarial
Fe religiosa	32.0	41.4	-9.4***	No empresarial
Frugalidad	36.2	38.8	-2.6***	No empresarial
Decisión y perseverancia	45.1	37.3	7.8***	Empresarial
Abnegación	34.8	34.1	0.7	Neutro
Imaginación	30.2	22.8	7.4***	Empresarial

Nota: Las observaciones se hicieron entre 4,019 empresarios y 78,973 no empresarios.

Nivel de significación estadística: \*\*\* = 1%.

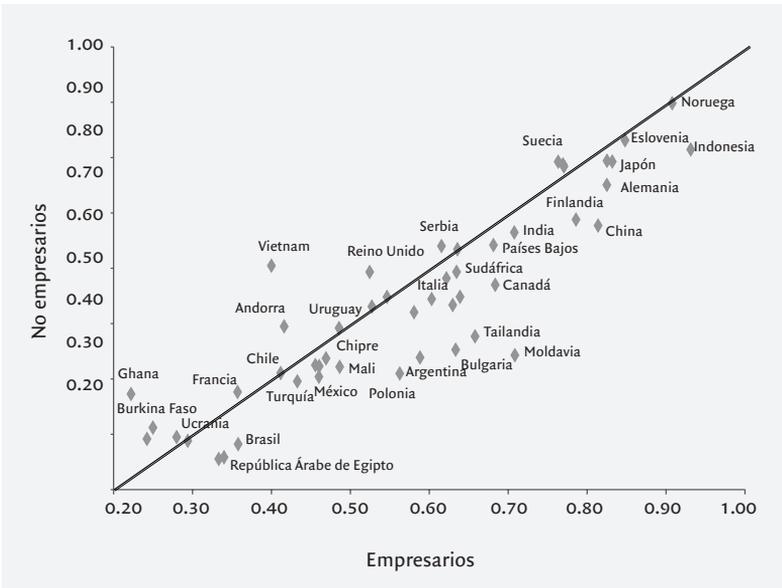
Fuente: Encuesta Mundial de Valores.

Los valores de los empresarios se pueden determinar de dos maneras. La primera es a través de aquéllos que tiene la sociedad, mismos que pueden influir directamente sobre los de los empresarios:

es difícil que un grupo pequeño tenga valores radicalmente distintos a los de la sociedad en la que vive. La segunda es mediante la influencia intergeneracional: en una economía dinámica, una gran proporción de descendientes de no empresarios se convierten en empresarios y viceversa. En este escenario, ¿qué valores caracterizan a la sociedad argentina?

GRÁFICA 5.7

PROPORCIÓN DE EMPRESARIOS Y NO EMPRESARIOS DE TODO EL MUNDO QUE INDICÓ QUE ES IMPORTANTE QUE LOS NIÑOS APRENDAN EN EL HOGAR EL VALOR DE LA INDEPENDENCIA, 2005-2007



Fuente: Encuesta Mundial de Valores.

Conviene comparar a Argentina con aquellos países de América Latina con los que comparte algunos rasgos históricos y culturales (Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y Uruguay), y con dos países ricos en recursos naturales con poblaciones de origen europeo

(Australia y Nueva Zelanda).<sup>114</sup> En general, los valores de la sociedad argentina están más alineados con el espíritu de empresa que los del resto de América Latina, aunque este grupo es heterogéneo. En el Cuadro 5.5 se observa que la sociedad argentina promueve seis valores que respaldan el espíritu empresarial más que el resto de América Latina. Éstos son: mayor independencia, menos obediencia, menos fe religiosa, menos frugalidad, mayor resolución y perseverancia y más imaginación.

196

Australia y Nueva Zelanda tienen valores más alineados con el espíritu empresarial que Argentina: más tolerancia, más independencia, menos obediencia, menos fe religiosa y más resolución y perseverancia. Sólo en materia de responsabilidad y frugalidad, la sociedad argentina tiene valores más alineados con el espíritu empresarial que los otros dos países.

Conviene tener cuidado al interpretar estos resultados. En primer lugar, la noción de «sentido de responsabilidad» es más bien imprecisa, ya que se puede interpretar de varias y muy distintas maneras, por ejemplo, «responsabilidad individual» en virtud de la cual la persona es responsable de sus actos y de sus consecuencias. También se puede interpretar como la declaración que hace un individuo acerca de sentirse responsable de la familia o de la sociedad. Así pues, mientras que en América Latina la «responsabilidad» se puede interpretar como hacerse cargo de la familia, en otras partes del mundo bien puede tomarse como «responsabilidad individual» o como ser responsable del bienestar de la sociedad en general. El valor empresarial se relaciona más estrechamente con esta última interpretación que con la responsabilidad referida a la «familia»; por lo tanto, no está del todo claro qué se puede obtener de los resultados relativos a este valor.

114 La pregunta es de libre respuesta, lo que permite que los encuestados indiquen hasta cinco respuestas. Para comparar entre países, se tomó en cuenta únicamente a los encuestados que mencionaron exactamente cinco valores.

CUADRO 5.5  
VALORES SOCIALES EN ARGENTINA, OTROS PAÍSES LATINOAMERICANOS, AUSTRALIA Y NUEVA ZELANDA, 2005-2007

VALOR	% QUE LO MENCIONÓ				DIFERENCIA: ARGENTINA VS.		VALORES A FAVOR O EN CONTRA DEL ESPÍRITU EMPRESARIAL: ARGENTINA VS.	
	ARGENTINA	OTROS PAÍSES LATINOAMERICANOS	AUSTRALIA Y NUEVA ZELANDA	OTROS PAÍSES LATINOAMERICANOS	AUSTRALIA Y NUEVA ZELANDA	OTROS PAÍSES LATINOAMERICANOS	AUSTRALIA Y NUEVA ZELANDA	
Responsabilidad	84.1	85.6	71.5	-1.5	12.6***	---	A favor	
Tolerancia y respeto	83.5	82.2	91.9	1.3	-8.4***	---	En contra	
Dedicación al trabajo	68.4	34.3	47.0	34.1***	21.4***	---	---	
Independencia	59.8	40.1	61.7	19.7***	-1.9	A favor	---	
Obediencia	53.4	58.0	32.2	-4.6***	21.2***	A favor	En contra	
Fe religiosa	36.7	48.6	19.1	-11.9***	17.6***	A favor	En contra	
Frugalidad	23.9	39.3	31.0	-15.4***	-7.1**	A favor	A favor	
Decisión y perseverancia	37.5	33.1	51.9	4.4**	-14.4***	A favor	En contra	
Abnegación	15.1	53.4	49.8	-38.3***	-34.7***	---	---	
Imaginación	37.5	25.4	43.8	12.1***	-6.3**	A favor	En contra	
Resumen a favor o en contra del espíritu empresarial en comparación con otras sociedades						6	-3	

Nota: Nota: Aquí América Latina se refiere a los siguientes países: Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y Uruguay. Si un valor empresarial (según la definición del Cuadro 5-4) es significativamente mayor en Argentina que en el otro país-región, se cuenta como respaldo al espíritu empresarial; si es menor, se calcula como en contra del espíritu empresarial. Lo contrario se aplica a los valores no empresariales. --- = no disponible.

Nivel de significación estadística: \*\* = 5%; \*\*\* = 1%.

Fuente: Encuesta Mundial de Valores.

En segundo lugar, la frugalidad cesa de ser un valor empresarial porque al desarrollarse los mercados financieros, ya no es más una condición necesaria para iniciar un emprendimiento. Sin embargo, también es cierto que para que una sociedad prospere económicamente, algunos de sus integrantes —que no necesariamente los empresarios— deben economizar. De ahí que la frugalidad sea aún valiosa en términos agregados. Sin embargo, en países como Argentina donde los mercados financieros se hallan subdesarrollados, la frugalidad surge nuevamente como condición necesaria para la actividad empresarial. En consecuencia, no está del todo claro si la existencia de bajos índices de frugalidad en una sociedad constituye un incentivo para lanzarse a hacer empresa.

En síntesis, la sociedad argentina en general promueve los valores empresariales, aunque en menor medida que otras economías exitosas y de abundantes recursos naturales como la australiana y la neozelandesa. La sociedad argentina asigna relativamente poco valor a la resolución y a la perseverancia, y mucho a la obediencia. Y aunque la tarea de investigar más a fondo los factores de largo plazo que determinan esta situación se deja para el futuro, se puede conjeturar que las crisis económicas periódicas que ha sufrido la Argentina han perjudicado el valor de la perseverancia. Por otro lado, el autoritarismo característico de su pasado ha hecho aumentar el valor de la obediencia.

Los valores son moldeados por la historia y las políticas públicas, y se transmiten de una generación a otra. Éstos a su vez dan forma a las políticas públicas, pues el electorado apoya a los gobiernos y a las instituciones que reflejan sus propios valores. Por ello es que a continuación se abordarán las políticas que promueven o entorpecen la actividad empresarial.

#### ACTIVIDAD EMPRESARIAL Y POLÍTICAS PÚBLICAS

Las políticas públicas pueden influir en la cantidad y en la calidad de la actividad empresarial. Pueden afectar la «oferta» y la «deman-

da» de la misma, como también la disponibilidad de recursos, competencias y conocimientos, y la toma de decisiones. Varios autores como Acs y Szerb (2007), Audretsch, Grilo y Thurik (2007), Baumol, Litan y Schramm (2007), y Lundström y Stevenson (2005) han analizado estos vínculos, aunque buena parte de la literatura especializada sobre este tema se concentra en los países desarrollados.

En esta sección se emplean datos de las empresas tomados de la Encuesta de Empresas de Argentina. Los fines son tres: analizar la manera en la que las políticas públicas inciden en los costos y los beneficios del registro (según las opiniones de los empresarios); aportar medidas adicionales de la «calidad» de los empresarios (con la descripción del acceso a instrumentos financieros, el grado de innovación y las actividades dirigidas a la búsqueda de rentas), y para describir los principales obstáculos que presentan las políticas según las opiniones de las personas de negocios.

La Encuesta de Empresas es un sondeo que realiza el Banco Mundial con el propósito de generar información sobre el entorno empresarial, ventas, finanzas y otras características propias de la actividad de las empresas. La encuesta se administra a sus dueños y altos gerentes. En 2010 se efectuaron dos encuestas independientes en Argentina: una entre ERF (Empresas Registradas Formalmente) y la otra entre ESRF (Empresas Sin Registro Formal). La primera se realizó entre 1,054 empresas ubicadas en Buenos Aires, Chaco, Córdoba, Mendoza y Rosario, mientras que la segunda abarcó 384 empresas de Buenos Aires y Chaco.<sup>115</sup>

---

115 Según el Censo Económico Nacional de 2004-2005 y el Censo Nacional Agropecuario de 2008, en Argentina hay casi un millón de empresas (véase <http://www.indec.gov.ar>), aunque otras estimaciones ubican la cifra en 1.6 millones (Claves Información Competitiva 2010). La diferencia surge de la dificultad de hacer un cálculo aproximado del número de empresas no registradas. En 2009, el número de empresas registradas fue de 616,000 (véase <http://www.trabajo.gov.ar>).

## Beneficios y costos del registro

Casi 10% de las empresas registradas inician sus operaciones informalmente y formalizan su registro más adelante, mientras que 5.3% de las empresas informales se registran como empresas nuevas pero dejan de pagar impuestos y de cumplir la normativa legal en algún momento. Esto indica que la condición de formal o informal de una empresa varía poco en el tiempo, aunque hay cierta medida de transición, tanto de entrada como de salida de la formalidad.

200

Los dueños de negocios informales mencionan que registrar una empresa ayuda a lograr acceso a préstamos y financiamiento (51.2%), obtener clientes (38.2%) y recibir servicios gubernamentales (36.2%). Muchos indicaron que les gustaría registrar su negocio (41.2%). No obstante, al preguntárseles por qué no lo hacen, mencionaron el costo previsto de pagar impuestos y la complejidad del proceso de registro (Cuadro 5.6).<sup>116</sup> La mayoría de los dueños de negocios formales indicaron que el motivo del registro fue cumplir la normativa legal (Cuadro 5.7).

## Acceso a instrumentos financieros

Como es de esperar, el acceso a instrumentos financieros es limitado entre los negocios no registrados. Apenas 1.3% de las empresas tienen cuenta bancaria y 5.5% tienen préstamos (Cuadro 5.8). Sin embargo, prácticamente todos los negocios registrados tienen cuentas de ahorro o cuentas corrientes. Más sorprendente aún es el hecho de que sólo la mitad de las empresas registradas tienen alguna deuda. En teoría, esto se debe al efecto negativo de la inflación y de la inestabilidad política en los mercados financieros de Argentina.

.....  
116 Sobre los efectos de las recientes reformas de simplificación del registro en América Latina, véase Bruhn (2008); en México, véanse Kaplan, Piedra y Seira (2006); en Brasil, véanse Fajnzylber, Maloney y Montes-Rojas (2009), y en Argentina véanse Ronconi y Colina (2011). De Soto (1986) es una obra fundamental sobre este tema.

Como se desprende de la literatura especializada, la existencia de un sistema financiero altamente desarrollado es esencial para el surgimiento de una economía empresarial exitosa (Kauffman Foundation, 2007). Se trata de un aspecto en el que Argentina todavía debe mejorar significativamente.

CUADRO 5.6

## MOTIVOS PARA NO REGISTRAR UNA EMPRESA EN ARGENTINA, 2010

MOTIVO	% DE EMPRESAS
Formalizar el registro toma demasiado tiempo y papeleo, y resulta costoso	35.0
Los impuestos que se deberán pagar si se registra la empresa	71.1
Las inspecciones que tendrán lugar si se registra la empresa	16.4
No se gana nada con registrar la empresa	39.1

201

Fuente: Encuesta de Empresas, empresas sin registro formal.

CUADRO 5.7

## FACTOR MÁS IMPORTANTE QUE MOTIVA LA DECISIÓN DE REGISTRAR UNA EMPRESA EN ARGENTINA, 2010

FACTOR	% DE EMPRESAS
No sabe	4.3
Menos obsequios o pagos informales a funcionarios públicos	0.1
Mayor acceso a programas o servicios gubernamentales	0.8
Mejor acceso a financiamiento	2.8
Mayor acceso a trabajadores calificados	0.4
Los clientes o proveedores solo tratan con empresas registradas	15.0
Cumplir la normativa legal	71.7
Otros motivos distintos a los anteriores	5.0

Fuente: Encuesta de Empresas, empresas formalmente registradas.

CUADRO 5.8

## ACCESO A INSTRUMENTOS FINANCIEROS, 2010 (% DE EMPRESAS)

INDICADOR	EMPRESAS SIN REGISTRO FORMAL (ESRF)	EMPRESAS FORMALMENTE REGISTRADAS (EFR)
La empresa tiene cuenta bancaria	1.3	98.4
La empresa tiene préstamos	5.5	49.8
La empresa tiene préstamos bancarios	1.3	48.5

Fuente: Encuesta de Empresas, empresas sin registro formal y empresas formalmente registradas.

202

### Innovación y búsqueda de rentas entre empresas formales

Como sostienen Acs, Braunerhjelm y Audretsch (2009), entre otros, el crecimiento económico está sujeto a la acción de la investigación, de los inventos y sus efectos derivados, y de los empresarios, quienes desempeñan un papel fundamental en la articulación de estas variables. La encuesta EFR (mas no la ESRF) comprende un conjunto de variables que aclaran las actividades de innovación de las empresas argentinas. Más de 70% de los empresarios formales indicaron que la idea que motivó la creación de su negocio fue la modificación de un producto existente o la creación de uno nuevo; casi 40% de ellos indicaron que han usado un servicio de apoyo a la innovación en los últimos tres años, y 62% declararon que prevén usarlos en los próximos tres años (Cuadro 5.9). Se supone que la actividad de innovación es menos preponderante entre los negocios informales.

Las actividades destinadas a la procura de rentas constituyen un tema de interés: la evidencia anecdótica sugiere que en Argentina mucha gente de negocios dedica buena parte de su tiempo a cabildear en procura de subsidios o tratamiento preferencial. La actividad empresarial destructiva cumple un papel importante en el declive de las economías, como sostiene Baumol (1990) en su obra cardinal. Sin em-

bargo, no es fácil cuantificar la búsqueda de rentas, en parte porque es probable que ni los funcionarios gubernamentales ni los empresarios estén dispuestos a revelar cómo operan en realidad, ni siquiera cuando se trata de una encuesta anónima como la EFR. Con base en estas advertencias, la encuesta EFR muestra que casi una cuarta parte de la gente de negocios indicó que una empresa típica soborna a funcionarios gubernamentales para asegurarse contratos, y que los altos gerentes destinan alrededor de 20% de su tiempo al acatamiento de la normativa gubernamental, lo que podría incluir cabildeo en procura de tratamiento especial (Cuadro 5.9).

203

CUADRO 5.9  
INNOVACIÓN Y PROCURA DE RENTAS ENTRE EMPRESAS FORMALES  
EN ARGENTINA, 2010

VARIABLE	% DE EMPRESAS
<b>Innovación</b>	
El motivo de la creación de la empresa fue modificar o desarrollar un producto nuevo	70.6
Ha usado algún servicio o programa de apoyo a la innovación en los últimos tres años	39.1
Prevé usar servicios o programas de apoyo a la innovación en los próximos tres años	62.2
Tiene una certificación de calidad reconocida internacionalmente	33.4
<b>Procura de rentas</b>	
% del tiempo de los altos gerentes invertido en cumplir requisitos impuestos por la normativa gubernamental	20.3
% de empresas que indican que normalmente hacen algún pago informal o dan un obsequio para asegurar un contrato con el gobierno	23.9

Fuente: Encuesta de Empresas, empresas formalmente registradas.

Aunque no se dispone de datos sobre la procura de rentas entre las empresas argentinas informales, la evidencia anecdótica indica que entre ellas, este tipo de conducta es mucho menos extendido que

entre las empresas formales. Se trata de un aspecto importante que conviene tener en cuenta al abordar el tema de la distribución óptima del tamaño de las empresas en una economía. En una publicación reciente del Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 2010) se señala que la baja productividad —particularmente entre empresas del sector de los servicios— constituye un problema grave en América Latina. Eso se debe a que en la región proliferan los negocios pequeños, informales e improductivos. Aunque muchas de esas pequeñas empresas compiten evadiendo la normativa legal y no tienen la capacidad de aprovechar las economías de escala, conviene ponderar el argumento planteado por el BID a la luz de las ineficiencias y las desigualdades que podría generar un modelo corporativo. La evidencia hace pensar que en Argentina las grandes empresas registradas efectivamente innovan y aprovechan las economías de escala, pero que también cabildean en busca de tratamiento especial. Lo anterior promueve mercados poco competitivos y genera corrupción.

### **Obstáculos y políticas**

Según los empresarios formales, los impuestos, la inestabilidad política y la corrupción son los tres problemas principales que afrontan sus empresas (véase el Cuadro 5.10). Los empresarios informales señalan como sus principales problemas la delincuencia y la falta de acceso al crédito (véase el Cuadro 5.11). Para los empresarios formales, la delincuencia no es un problema grave como sí lo es para los negocios informales; sin embargo, la corrupción sí que es motivo de preocupación para las empresas formales... no así para las informales. Estos resultados exigen una cierta medida de interpretación. Dado que hay economías de escala en el ramo de la seguridad privada (los servicios de seguridad requieren un mínimo de infraestructura y de personal), las empresas formales de mayor tamaño pueden cubrir más fácilmente esos costos fijos que las informales. Ya que las empresas formales cuentan con sus propios servicios de seguri-

dad, la delincuencia y el hurto no son más que contingencias relativamente poco importantes. Como contraste, muchos negocios no registrados consisten en ventas callejeras y por ende su exposición al hurto es mayor. Las diferencias de opinión en cuanto a la corrupción se pueden deber al hecho de que los funcionarios gubernamentales tienden a fijarse más en las empresas de mayor tamaño, pues disponen de mayores recursos para pagar sobornos.

CUADRO 5.10  
OBSTÁCULOS PRINCIPALES PARA LAS EMPRESAS REGISTRADAS  
EN ARGENTINA, 2010

205

OBSTÁCULO	% DE EMPRESAS
Tasas impositivas	63.3
Inestabilidad política	60.4
Corrupción	56.9
Fuerza laboral mal preparada	56.6
Normativa laboral	47.9
Sistema judicial	44.7
Telecomunicaciones	44.6
Acceso a financiamiento o préstamos	43.2
Suministro eléctrico	43.1
Administración tributaria	40.5
Competidores en el sector informal	39.6
Delincuencia, hurto, desorden	28.6
Acceso a tierra	26.2
Transporte	26.2
Licencias y permisos comerciales	21.5
Normativa aduanera y de comercio internacional	15.9

Fuente: Encuesta de Empresas, empresas formalmente registradas.

CUADRO 5.11  
 OBSTÁCULO PRINCIPAL PARA LAS EMPRESAS NO REGISTRADAS  
 EN ARGENTINA, 2010

OBSTÁCULO	% DE EMPRESAS
Acceso al financiamiento o préstamos	36.4
Delincuencia, hurto, desorden	28.8
Suministro eléctrico	14.0
Acceso a tierra	10.4
Corrupción	6.0
Suministro de agua	4.4

Fuente: Encuesta de Empresas, empresas sin registro formal.

Antes de formular recomendaciones de política derivadas de los hallazgos aquí expuestos, procede obrar con cautela. Si bien es cierto que convendría formular políticas dirigidas a aumentar la contribución social de las empresas a la sociedad, los empresarios se muestran preocupados por los impactos que puedan representar los obstáculos antes mencionados —que en cierta medida se encuentran superpuestos— para la rentabilidad de sus negocios. Por ejemplo, la inestabilidad política y la corrupción inhiben la inversión de largo plazo, al tiempo que promueven la búsqueda de rentas y por ende reducen tanto las ganancias de los emprendimientos como el bienestar social. La delincuencia y la falta de crédito constituyen otro ejemplo. Sin embargo, algunas políticas que puedan constituirse en obstáculo no fueron mencionadas. Tal es el caso de las políticas de empleo público, las cuales pueden desanimar la actividad emprendedora naciente, aunque es poco probable que las empresas ya establecidas las consideren un escollo.

## EFFECTO DE LAS POLÍTICAS DE EMPLEO PÚBLICO EN LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL

Los efectos de las políticas de empleo público en la actividad empresarial han sido relativamente ignorados en la literatura empírica, con excepción de Alesina, Danninger y Rostagno (2001), quienes estudiaron el tema en Italia. Argentina es un país con una organización federal; en ésta se registran grandes diferencias de una región a otra en cuanto a los índices de empleo en el sector público. Este último es relativamente abundante en las ciudades ubicadas en la Patagonia y en la región septentrional del país, y relativamente escaso en la región de las pampas (véase el Cuadro 5.12). A continuación los dos casos más extremos: la ciudad patagónica de Viedma donde en 2010 el 27.3% de la población entre 18 y 65 años de edad estaba constituida por empleados públicos, y Rosario, ubicada en la región de las pampas, donde sólo 7.5% de la población forma parte de la nómina oficial. La Ciudad de Buenos Aires, 12% de cuya población trabaja en este sector, presenta un nivel moderado de empleo público, especialmente si se tiene en cuenta que es la sede del gobierno nacional.

207

Las diferencias de una provincia a otra en materia de empleo público obedecen en parte al federalismo presupuestario. El gobierno transfiere una cantidad desproporcionada de recursos a aquellas provincias que cuentan con una representación desmedida en la asamblea legislativa nacional. Los gobernadores usan esos recursos para granjearse apoyos políticos ofreciendo atractivos puestos de trabajo en el sector público de sus provincias (Gervasoni, 2010).

El empleo público aumentó de 10% de la población en 2003 a 11% en 2010, pero con una heterogeneidad considerable de una ciudad a otra: por ejemplo, aunque en Resistencia y Mar del Plata aumentó en más de 30%, en San Luis y Rosario se redujo en más de 15%.

Los empleados públicos se encuentran relativamente bien remunerados. Sus salarios por hora son aproximadamente 30% más

altos que los de trabajadores del sector privado con niveles comparables de formación.<sup>117</sup>

208 El empleo público tiene distintos efectos sobre la actividad empresarial. Uno positivo es que el aumento de empleados en este sector puede de hecho promover consabida actividad a largo plazo. Sin embargo, lo dicho sólo sucederá si es que ellos contribuyen a la igualdad de condiciones, a la aportación de bienes públicos, a la corrección de deficiencias de coordinación y a la promoción de mercados competitivos. Asimismo sucederá si es que reducen sensiblemente los trámites burocráticos. Por otro lado, sin embargo, el empleo en el sector público puede desplazar la actividad de empresa si ahí las condiciones de trabajo son desproporcionadamente generosas (efecto de corto plazo), o si los empleados públicos introducen políticas que conducen a que los individuos emprendedores desistan de aprovechar oportunidades por lo demás rentables (efecto de largo plazo).

El empleo en el sector público puede afectar no sólo la cantidad, sino también la calidad de los emprendedores. El aumento del empleo público puede promover la formalidad entre los empresarios si los empleados públicos mejoran el cumplimiento de la normativa legal o simplifican los procedimientos de registro. Pero si se aumentan las tasas impositivas de las empresas para cubrir el costo de la nómina oficial, los empresarios pueden optar por la informalidad. Con base en las políticas que se adopten, los empleados públicos también podrán contribuir al aumento o a la disminución de la productividad de las empresas, y también afectar la distribución del tamaño de las mismas y su uso de mano de obra.

---

117 La remuneración de los empleados con educación primaria es 33% mayor; para los que tienen instrucción secundaria es 29% mayor; y el respectivo porcentaje para quienes tienen formación universitaria es 27%.

CUADRO 5.12  
 EMPLEO PÚBLICO PER CÁPITA EN ARGENTINA  
 POR AGLOMERACIÓN URBANA, 2010

AGLOMERACIÓN URBANA	EMPLEADOS PÚBLICOS (% POBLACIÓN)	AGLOMERACIÓN URBANA	EMPLEADOS PÚBLICOS (% POBLACIÓN)
Viedma, C. Patagones	27.3	Concordia	14.2
Río Gallegos	26.9	Corrientes	13.9
Ushuaia, Río Grande	24.1	Salta	13.2
Santa Rosa, Toay	21.5	Gran Tucumán, Taff Viejo	13.0
Gran Catamarca	21.3	Gran San Juan	12.2
La Rioja	20.9	San Luis, Chorrillo	12.0
Rawson, Trelew	20.8	Ciudad de Buenos Aires	12.0
Gran La Plata	20.5	Gran Mendoza	11.3
Neuquén, Plottier	18.8	C. Rivadavia, Rada Tilly	10.7
Jujuy, Palpalá	18.6	Gran Córdoba	9.8
Gran Paraná	18.2	Mar del Plata, Batán	9.7
Formosa	17.6	Río Cuarto	9.5
Gran Resistencia	17.2	Bahía Blanca, Cerri	9.3
Santiago del Estero, La Banda	15.2	Gran Buenos Aires	8.0
Gran Santa Fe	14.5	San Nicolás, V. Constitución	7.9
Posadas	14.4	Gran Rosario	7.5

209

Nota: C. = Comodoro, V. = Villa.

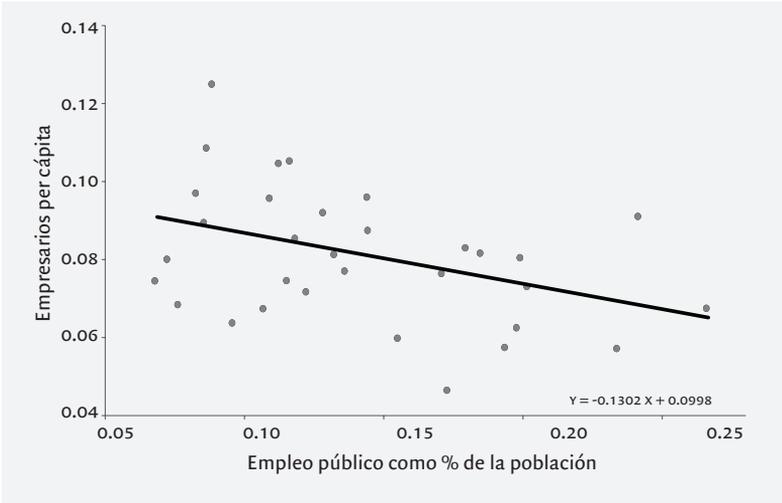
Fuente: Encuesta Permanente de Hogares.

A la luz de los datos disponibles y al echar mano de los cambios en las variables de interés de una provincia a otra a través del tiempo, a continuación se presentan cálculos estimados de los efectos en el corto y largo plazo del empleo público en la cantidad de empresarios y en dos medidas de «calidad»: si el empresario ha registrado su negocio o no, y si emplea trabajadores. Antes de presentar los resultados, cabe señalar cuatro limitaciones de este análisis. En primer lugar, los estimados aquí presentados se deben interpretar más como correlaciones que como efectos causales, pues no obstante el empeño de los autores no es posible descartar la endogeneidad. En segundo lugar, no existe un vínculo directo entre la actividad empresarial y el bienestar. En tal sentido, concluir que el empleo en el sector público reduce la actividad empresarial no necesariamente implica que éste disminuya el bienestar. En tercer lugar y aunque la actividad empresarial esté claramente relacionada con el crecimiento económico, esta relación depende en buena medida de la «calidad» de los empresarios (el análisis efectuado cubre únicamente algunas medidas de calidad). Por último, aprovechar la variación de una provincia a otra permite captar algunos de los efectos de largo plazo del empleo público en la actividad empresarial, pero no los atribuibles a las políticas de alcance nacional, que son iguales en todas las provincias.

La relación entre el empleo público y la actividad empresarial en las 32 aglomeraciones urbanas cubiertas por el conjunto de datos se presenta en la Gráfica 5.8, donde se muestran los promedios para el periodo de 2003 a 2010.<sup>118</sup> Cada observación estadística representa una ciudad o una aglomeración urbana. Las ciudades donde la cantidad de empleados públicos per cápita es mayor tienden a tener un índice más bajo de empresarios per cápita (correlación por pareamiento de -0.4 y estadísticamente significativa al nivel de 5%).

118 El promedio de tres ciudades —San Nicolás, Viedma y Rawson— corresponde al periodo 2006-2010.

GRÁFICA 5.8  
EMPLEO PÚBLICO Y ACTIVIDAD EMPRESARIAL EN 32 AGLOMERACIONES  
URBANAS DE ARGENTINA, 2003-2010 (PROMEDIO)



211

Fuente: Encuesta Permanente de Hogares.

La relación negativa entre el empleo en el sector público y la actividad empresarial no es suficiente para afirmar que el empleo público produce un efecto causal negativo en la actividad empresarial; puede haber un tercer factor que incida en la correlación. La variación de una ciudad a otra puede responder a diferencias culturales. A fin de comprobar de una manera más formal la relación que existe entre empleo público y actividad empresarial en las ciudades a través del tiempo, se formuló el siguiente modelo estadístico:

$$\text{Empresariado}_{it} = \alpha_i + \tau_t + \beta \text{Empleo público}_{it} + Z_{it} \pi + \varepsilon_{it}, \quad (5.1)$$

donde *Empresariado* representa la proporción de empresarios presentes en la PEA en la ciudad *i* y en el trimestre-año *t*; *Empleo público* representa la proporción de la población empleada en el sector público; *Z* es un vector de covariables, y  $\alpha$  y  $\tau$  representan variables ficticias

de tiempo y efectos fijos de la ciudad respectivamente. El conjunto de datos es la EPH que cubre 29 aglomeraciones urbanas entre el tercer trimestre de 2003 y el cuarto trimestre de 2010, y otras tres aglomeraciones entre el tercer trimestre de 2006 y el cuarto trimestre de 2010. Debido a que no se realizó la encuesta en el tercer trimestre de 2007, el número total de unidades de ciudad-trimestre es 892. La muestra se limita a la población entre 18 y 65 años de edad.

212

Los resultados se presentan en el Cuadro 5.13. En la primera columna se muestra una regresión que incorpora únicamente variables sustitutas trimestre-año para controlar por las fluctuaciones en el tiempo en variables comunes a todo el país no observadas que pueden afectar tanto el empleo público como la actividad empresarial. En la segunda columna se registra un conjunto de características de la fuerza laboral (sexo, edad, logro educativo, proporción de la población nacida en el exterior y proporción que es migrante) y una medida del ciclo económico (tasa de desempleo de la ciudad), mientras que la tercera columna contiene los efectos fijos de la ciudad para poder controlar por la heterogeneidad no variable en el tiempo entre ciudades (se atenúa la suposición de efectos aleatorios en las regresiones previas). Lo anterior elimina las diferencias culturales, institucionales y de otra índole que se registran entre las ciudades pero que escasamente varían a través del tiempo; y a su vez evita sesgos en las estimaciones.

Los resultados indican que un aumento de un punto porcentual del empleo en el sector público como proporción de la población produce una reducción del empresariado de entre 0.1 y 0.14 puntos porcentuales como proporción de la PEA, o de entre 0.07 y 0.10 puntos porcentuales como proporción de la población total.<sup>119</sup> ¿Representa esta reducción un efecto considerable de desplazamiento? Para responder a esta pregunta, resulta útil comparar los resultados con la siguiente situación hipotética. Supóngase que la gente que engruesa la nómina del sector público se selecciona de manera aleatoria de entre la PEA. Entonces, un

119 La razón entre la PEA y la población total de la muestra es de 0.697.

aumento de 1% del empleo público produce una reducción de 0.1 punto porcentual del empresariado, dado que los empresarios representan 10% de la fuerza laboral que no está empleada en el sector público. Por lo tanto, los resultados aquí obtenidos son casi tan grandes como los que se pueden obtener en una selección aleatoria, lo que implica que hay un efecto de desplazamiento considerable. Da la impresión de que los gobiernos no ven trabajadores públicos potenciales en los trabajadores desempleados (el razonamiento que subyace a las políticas anticíclicas de empleo público), más bien ofrecen paquetes de remuneración suficientemente buenos como para atraer a empresarios en potencia al sector público. Tal y como se muestra a continuación a partir de datos de panel individuales, cuando se crean puestos de trabajo en el sector público, algunos emprendedores efectivamente abandonan sus negocios para ocupar esas plazas.

213

El efecto negativo de corto plazo se puede compensar con creces en el largo plazo si los nuevos empleados recién contratados por el sector público ponen en práctica políticas promotoras de la iniciativa empresarial, como por ejemplo: proporcionar bienes públicos o promover mercados competitivos, aunque también podrían aplicar políticas que la inhiban. A fin de estimar los efectos de largo plazo del empleo público en el empresariado, se puso a prueba el siguiente modelo:

$$\Delta\text{Empresariado}_i = \beta\Delta\text{Empleo público}_i + \Delta Z_i\pi + \varepsilon_i, \quad (5.2)$$

donde  $\Delta\text{Empresariado}$  representa la variación de la proporción de empresarios de la PEA en la ciudad  $i$  entre el cuarto trimestre de 2010 y el tercer trimestre de 2003 (es decir, entre la última y la primera encuesta disponibles), y  $\Delta\text{Empleo público}$  representa la variación de la proporción de la población ocupada en el sector público durante el mismo periodo. Al analizar las variaciones a lo largo de un lapso de siete años, se puede comprobar si el empleo público ha promovido o

inhibido la iniciativa de empresa en el largo plazo.<sup>120</sup>

Los resultados también se presentan en el Cuadro 5.13: la regresión de la cuarta columna no incluye control alguno, mientras que la de la quinta incluye los mismos controles anteriormente utilizados. Los resultados indican que un aumento de un punto porcentual del empleo en el sector público como proporción de la población total produce una reducción de 0.55 puntos porcentuales del empresariado como proporción de la PEA, o una reducción de 0.37 puntos porcentuales de la misma como proporción de la población total. Esto significa que el efecto en términos de valor absoluto supera más de tres veces el efecto contemporáneo. Lo anterior hace pensar que las políticas aplicadas por los empleados públicos recién contratados entorpecen la iniciativa de empresa. Dado que el empleo público aumentó en 0.9 puntos porcentuales durante el último decenio, se puede concluir tentativamente que en el largo plazo la política ha producido una reducción del empresariado de aproximadamente 0.33 puntos porcentuales o 6% de la reserva inicial de empresarios.

Una característica útil de la EPH es que allí se hizo el seguimiento de los individuos durante 1.5 años. Esto quiere decir que los encuestados por primera vez en el primer trimestre de 2004 fueron encuestados nuevamente en el segundo trimestre de 2005. Esta característica longitudinal de los datos permite contar el número de personas que efectivamente cambiaron de ocupación, que de ser

120 También se sopesó la conveniencia de estudiar si los efectos del empleo en el sector público sobre el empresariado varían o no según el tipo de labor que desempeñen los empleados públicos. Por ejemplo, si los empleados públicos recién contratados desempeñan labores de investigación o de docencia en universidades públicas, sus efectos en el empresariado pueden ser positivos en el largo plazo gracias a aquellos originados en su tarea de investigación. Sin embargo, ni los datos ni la estrategia de identificación que emplearon permiten llevar a cabo un análisis adecuado. En primer lugar, sólo 5% de los empleados públicos de la muestra indicaron tener un empleo de ese tipo, lo que hace que los cálculos estimados sean poco fiables. En segundo lugar, es probable que todo efecto derivado tenga una incidencia en todo el país y no únicamente en la ciudad donde está ubicada la plaza de trabajo.

empresarios pasaron a empleados en el sector público. Se aportan así más pruebas sobre el efecto de desplazamiento del empresariado en el corto plazo.

CUADRO 5.13  
EFECTO DEL EMPLEO PÚBLICO EN LA CANTIDAD DE EMPRESARIOS  
EN ARGENTINA, 2003-10

VARIABLE	EFECTO CONTEMPORÁNEO			EFECTO DE LARGO PLAZO	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Empleo público	-0.108*** (0.037)	-0.121*** (0.040)	-0.130** (0.052)	-0.546** (0.208)	-0.556** (0.207)
Fuerza laboral y ciclo económico	No	Sí	Sí	No	Sí
VARIABLES FICTICIAS trimestre-año	Sí	Sí	Sí	---	---
Efectos fijos de ciudad	No	No	Sí	---	---

Notas: El número de observaciones es de 892 en las columnas 1-3 y de 29 en las columnas 4-5. La variable dependiente es el número de empresarios que hay en cada trimestre-año-ciudad sobre la población económicamente activa en las columnas 1-3 y la variación del empresariado entre 2003 y 2010 en las columnas 4-5; el empleo público es el número de empleados del sector público sobre la población en las columnas 1-3 y la variación entre 2003 y 2010 en las columnas 4-5. Los errores estándar robustos se indican con paréntesis. --- = no disponible.

Nivel de significación estadística: \*\* = 5%; \*\*\* = 1%.

Fuente: Encuesta Permanente de Hogares.

Para ello resulta útil calcular las probabilidades de transición (entre el tercer trimestre de 2003 y el cuarto trimestre de 2010) de quienes eran empresarios la primera vez que respondieron a la encuesta. La mayoría (51.5%) conservaron la misma ocupación un año y medio después, 18.9% se convirtieron en trabajadores por cuenta propia, 15.5% se emplearon en el sector privado, 8.9% abandonaron la fuerza laboral,

1.8% optaron por el trabajo con la familia, 1.2% quedaron desempleados y 2.1% cerraron sus negocios para colocarse como empleados en el sector público.<sup>121</sup>

En resumen, el empleo en el sector público parece producir un efecto de desplazamiento sobre la cantidad de empresarios en el corto plazo y un efecto aún mayor en largo. Estos resultados indican que el sector público de Argentina ofrece paquetes de remuneración lo suficientemente atractivos como para captar empresarios y hacer que se conviertan en empleados públicos, y que las políticas implementadas no promueven la actividad empresarial.

216

Por último, ¿de qué manera inciden las políticas de empleo público en la «calidad» de los empresarios? Existen dos medidas de calidad que se pueden evaluar: si el empresario ha registrado su negocio y si el empresario crea empleo.<sup>122</sup> Esto último se obtuvo de la EPH al distinguir entre patrones y empresarios independientes. Dado que los primeros no se incluyen en la EPH, en su lugar se usaron datos administrativos del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.<sup>123</sup> Los datos incluyen el número total de empresas registradas en cada provincia durante el cuarto trimestre entre 2003 y 2009.

Aquí se estimaron los mismos modelos que en el Cuadro 5.13, pero como variables dependientes se usaron el patrón, el empresario independiente y el negocio registrado, todo ello como proporción de

---

121 Es probable que esta cifra sea una estimación sesgada del efecto de causalidad del empleo en el sector público sobre la actividad empresarial. Por ejemplo, no toma en cuenta a aquellos individuos que estaban pensando en crear una nueva empresa pero que no hicieron porque decidieron emplearse en el sector público. Asimismo, un aumento del empleo público puede atraer empleados del sector privado, lo que hasta cierto punto genera un desplazamiento del empresariado al empleo privado.

122 Los empresarios que han registrado sus empresas y los que emplean trabajadores tienden a exhibir un mayor nivel de productividad. Sin embargo, se trata de variables sustitutas imperfectas de la calidad, dado que algunos aspectos (como la búsqueda de rentas) no son observables y pueden guardar una correlación con el grado de formalidad y el tamaño de la empresa.

123 Los datos se consiguen en: <http://www.trabajo.gov.ar>.

la PEA. En el Cuadro 5.14 se presentan los resultados indicando cada variable dependiente en un panel.

CUADRO 5.14  
EFECTO DEL EMPLEO PÚBLICO EN LA CALIDAD DEL EMPRESARIADO  
EN ARGENTINA, 2003-2010

VARIABLE	EFECTO CONTEMPORÁNEO			EFECTO DE LARGO PLAZO	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
<b>a. Variable dependiente: patrón</b>					
Empleo público	-0.015 (0.021)	-0.025 (0.025)	-0.038 (0.030)	-0.265** (0.129)	-0.257** (0.100)
<b>b. Variable dependiente: empresario independiente</b>					
Empleo público	-0.097** (0.028)	0.094*** (0.028)	-0.101** (0.041)	-0.281 (0.243)	-0.299 (0.192)
<b>c. Variable dependiente: empresa formalmente registrada</b>					
Empleo público	0.001 (0.020)	-0.045** (0.022)	0.006 (0.019)	0.034 (0.039)	-0.026 (0.072)
Fuerza laboral y ciclo económico	No	Sí	Sí	No	Sí
Variables ficticias trimestre-año	Sí	Sí	Sí	---	---
Efectos fijos de ciudad	No	No	Sí	---	---

*Nota:* El número de observaciones es de 892 en las columnas 1-3, paneles a-b; 161 en las columnas 1-3, panel c; 29 en las columnas 4-5, paneles a-b y 23 en las columnas 4-5, panel c. --- = no disponible.

*Nivel de significación estadística:* \*\* = 5%; \*\*\* = 1%.

*Fuente:* Encuesta Permanente de Hogares.

Los resultados sugieren que el efecto contemporáneo negativo de desplazamiento producido por las políticas de empleo en el sector público en el número de empresarios se manifiesta principalmente como

una reducción del número de empresas pequeñas e informales. Sin embargo y en el largo plazo, el empleo público produce una reducción estadísticamente significativa del número de patrones, mas no del número de empresarios independientes y/o del número de empresas registradas. La interpretación de estos resultados indica que el empleo público desplaza a los empresarios ubicados en algún punto de la franja central del espectro de «calidad». Esto quiere decir que de no haber sido por el empleo público, esas personas habrían creado una empresa pequeña e informal y más adelante habrían dado empleo a algunos trabajadores, aunque sin dejar la informalidad.

218

## CONCLUSIONES

En este capítulo se han cubierto varios aspectos relacionados con la actividad empresarial en la Argentina y su relación con las políticas públicas a partir de datos tomados de encuestas de hogares, encuestas a empresas y fuentes administrativas. El objetivo ha sido presentar un conjunto de hechos estilizados y determinar los principales cuellos de botella que afrontan los empresarios, con la esperanza de que los hallazgos aquí obtenidos sirvan para orientar investigaciones futuras. A continuación se presentan los resultados principales.

En 2010, los trabajadores argentinos independientes representaban 22.7% de la población empleada. Sin embargo y en apariencia, muchos de ellos realizan tareas rutinarias y «a duras penas» pueden ser considerados empresarios. No es trivial cuantificar correctamente la actividad empresarial —en especial su «calidad»— a partir de los datos disponibles; ésta se relaciona con las funciones y las actividades de individuos y organizaciones, y rara vez se dispone de esa clase de información. Para resolver el problema, se considera que son empresarios tanto los patrones como los empresarios independientes que gestionan su propio negocio en el que trabajan dos o más personas. Así se descarta a quienes trabajan exclusivamente

por cuenta propia. Al emplear estos criterios, se puede considerar que alrededor de 9% de la población empleada se dedica a actividades empresariales.

De hecho, es probable que una gran parte de los individuos clasificados como empresarios se ocupen en actividades que no conducen al crecimiento económico: 37% son empresarios por necesidad y 39% no han registrado su negocio. Estos dos tipos de empresarios no sólo usan escasa maquinaria, sino que además exhiben un magro capital humano y su productividad es baja. Asimismo, casi una cuarta parte de los empresarios formales indicó que una empresa típica soborna a funcionarios gubernamentales para asegurarse contratos, y que la gerencia invierte alrededor de 20% de su tiempo en acatar la normativa legal, lo que incluye cabildear en procura de algún tratamiento preferencial.

Se necesita distinguir entre dos tipos de empresarios: los patrones y los empresarios independientes que trabajan con otras personas. La cantidad de ambos tipos de empresarios ha disminuido como porcentaje de la población empleada desde la década de los ochenta. Sin embargo, durante los últimos cinco años el número de patrones ha aumentado como proporción del empresariado total. En la medida en que estos empresarios tienden a ser más formales que los independientes, y a actuar impulsados por las oportunidades, es posible que haya mejorado la calidad del empresariado. Sin embargo, antes de poder extraer conclusiones sólidas sobre el particular, se precisa hacer más investigación, especialmente un análisis de la evolución de la innovación y de la procura de rentas.

El análisis de la relación que existe entre el patrimonio de los padres y la actividad empresarial revela que los individuos provenientes de familias de mayores ingresos reciben una mejor formación académica, tienen un mayor acceso a una red de personas influyentes y tienen padres que pueden financiar la creación de empresas nuevas por su cuenta, lo cual es importante cuando el acceso a crédito es limitado, como sucede en Argentina. Estas ventajas son relevantes para ex-

plicar las diferencias de ingresos entre empresarios: los de aquellos nacidos en familias de clase media o alta superan en más del doble los de quienes provienen de familias de clase baja. Sin embargo, sólo se registra una correlación positiva reducida entre el patrimonio de los padres y la probabilidad de convertirse en empresario.

220 La ocupación de los padres es un predictor más sólido de la actividad empresarial. La probabilidad de convertirse en empresario es casi tres veces mayor entre personas cuyos padres a su vez lo fueron. Esto se debe a que los empresarios inculcan a sus hijos valores como la responsabilidad, la tolerancia, el respeto, la independencia, la determinación, la perseverancia y la imaginación; todas ellas conducentes a la actividad emprendedora.

Las diferencias en materia de valores son mayores de una sociedad a otra que entre los empresarios y los no empresarios de una sociedad dada. En este sentido, los valores de la sociedad en general son tan importantes para el espíritu empresarial como los valores de los empresarios. Los valores de la población argentina se compaginan mejor con la actividad empresarial que los de América Latina en su conjunto, pero son menos conducentes a ella que los de las poblaciones australiana y neozelandesa.

En un país como Argentina, determinar si el empleo en el sector público capta o desplaza personas con espíritu empresarial es relevante, pues allí el empleo público es relativamente alto en algunas provincias septentrionales y en la Patagonia, regiones que se benefician en gran medida de la organización presupuestaria federal del país. El empleo público ha aumentado durante el último decenio y se encuentra relativamente bien remunerado comparado con el del sector privado. Según las estimaciones presentadas en este capítulo, el empleo público produce un efecto de desplazamiento considerable sobre el empresariado, tanto en el corto como en el largo plazo.

Además, el empleo en el sector público desplaza a los empresarios que se encuentran en algún punto de la franja media del espectro de «calidad», es decir, personas que de no haber sido por él habrían creado una empresa pequeña e informal, y más adelante habrían con-

tratado a algunos trabajadores.

En general, la evidencia indica que queda mucho por hacer en Argentina si el país desea convertirse en una economía empresarial. Aunque al promover ciertos valores culturales —como la perseverancia, por ejemplo— o al distribuir equitativamente la riqueza de manera se pueden hacer algunas mejoras, en Argentina el principal cuello de botella lo constituyen las políticas públicas desacertadas. La inestabilidad política y macroeconómica, la ausencia de un mercado financiero plenamente desarrollado, la ineficiencia de su burocracia, la corrupción, la complejidad del sistema tributario y el uso del empleo público como instrumento político son los principales factores que subyacen a la situación descrita.

221

## APÉNDICE

### Cuadros descriptivos del empresariado en Argentina

CUADRO 5A.1

CARACTERÍSTICAS DE LA FUERZA LABORAL DE ARGENTINA, 2010,  
Y DEL GRAN BUENOS AIRES, CUARTO TRIMESTRE DE 2005

VARIABLES	ARGENTINA, 2010	GRAN BUENOS AIRES, IV TRIMES- TRE 2005
Personas empleadas de 15 años o más (%)		
Independientes	22.7	23.5
Patrones	4.5	3.5
Empresarios independientes	4.7	6.1
Trabajadores por cuenta propia	13.5	14.0
Empleados	77.3	76.5
Hombres (%)		
Patrones	73.0	78.8
Empresarios independientes	63.4	60.2

LA OPCIÓN EMPRESARIAL EN AMÉRICA LATINA ¿VÍA DE ASCENSO?

	Trabajadores por cuenta propia	65.8	65.4
	Empleados	55.9	54.8
	Edad (media en años)		
	Patrones	46.9	49.2
	Empresarios independientes	43.5	44.9
	Trabajadores por cuenta propia	45.2	45.3
	Empleados	38.1	38.1
	Inactivos	46.9	49.1
	Horas trabajadas (por semana)		
	Patrones	49.6	51.9
2.2.2	Empresarios independientes	46.9	49.9
	Trabajadores por cuenta propia	38.3	37.5
	Empleados	40.9	41.7
	¿Quería trabajar más horas? (%)		
	Patrones	10.1	9.8
	Empresarios independientes	16.0	15.4
	Trabajadores por cuenta propia	31.9	41.9
	Empleados	15.4	23.7
	Tamaño de la empresa [cantidad media (mediana) de trabajadores]		
	Patrones	9.3 (4)	14.2 (4)
	Empresarios independientes	2.9 (2)	2.6 (2)
	Empleados	122.0 (18)	112.8 (18)
	Tamaño de la empresa: patrones (%)		
	Pequeña ( $\leq 5$ )	72.5	67.7
	Mediana ( $> 5$ y $< 40$ )	23.7	29.6
	Grande ( $\geq 40$ )	3.8	2.7
	Tamaño de la empresa: empresarios independientes (%)		
	Pequeña ( $\leq 5$ )	96.7	95.3
	Mediana ( $> 5$ y $< 40$ )	3.1	4.7
	Grande ( $\geq 40$ )	0.2	0.0
	Tamaño de la empresa: empleados (%)		

Pequeña ( $\leq 5$ )	23.7	24.4
Mediana ( $> 5$ y $< 40$ )	35.9	37.0
Grande ( $\geq 40$ )	40.5	38.6
¿Posee o alquila maquinaria o herramientas? (%)		
Patrones	87.0	85.9
Empresarios independientes	77.0	73.2
Trabajadores por cuenta propia	59.0	48.0
¿Posee o alquila un local? (%)		
Patrones	85.0	91.4
Empresarios independientes	65.0	71.7
Trabajadores por cuenta propia	33.0	28.7
¿Posee o alquila un vehículo? (%)		
Patrones	49.0	43.5
Empresarios independientes	31.0	32.0
Trabajadores por cuenta propia	23.0	20.6
Ingreso anual (medio, \$)		
Empresario 1	13,044	10,37
Empresario 2	6,513	3,611
Trabajadores por cuenta propia	5,84	3,27
Empleados	7,863	3,847

Nota: Empresarios independientes son quienes dicen trabajar como independientes pero que lo hacen al menos con una persona más. Trabajadores por cuenta propia son quienes dicen trabajar solos.

Fuente: Encuesta Permanente de Hogares.

CUADRO 5A.2  
 CARACTERÍSTICAS DE LOS EMPRESARIOS POR NECESIDAD Y DE  
 OPORTUNIDAD EN EL GRAN BUENOS AIRES, CUARTO TRIMESTRE DE 2005

VARIABLE Y OCUPACIÓN	POR NECESIDAD	DE OPORTUNIDAD
Empresarios (%)		
Patrones	22.5	77.5
Empresarios independientes	45.5	54.5
Hombres (%)		
Patrones	69.8	81.4
Empresarios independientes	57.2	62.6
Edad (media en años)		
Patrones	50.6	48.8
Empresarios independientes	45.0	44.7
Horas trabajadas (por semana)		
Patrones	52.0	51.9
Empresarios independientes	49.2	50.5
¿Quería más horas? (%)		
Patrones	26.4	5.0
Empresarios independientes	17.2	13.9
Tamaño de la empresa [cantidad media (me- diana) de trabajadores]		
Patrones	6.6 (3)	17.2 (4)
Empresarios independientes	2.7 (2)	2.5 (2)
Tamaño de la empresa: patrones(%)		
Pequeña	82.2	63.5
Mediana	14.8	33.9
Grande	3.0	2.6
Tamaño de la empresa: empresarios indepen- dientes (%)		
Pequeña	92.0	98.0
Mediana	8.0	2.0
Grande	0.0	0.0

¿Posee o alquila maquinaria o herramientas? (%)		
Patrones	76.7	88.5
Empresarios independientes	69.0	76.7
¿Posee o alquila un local? (%)		
Patrones	90.2	91.7
Empresarios independientes	65.8	76.5
¿Posee o alquila un vehículo? (%)		
Patrones	50.0	41.6
Empresarios independientes	24.1	38.5
Ingreso anual (medio, \$)		
Patrones	4,974	11,776
Empresarios independientes	2,045	4,927

225

Fuente: Módulo especial de la Encuesta Permanente de Hogares.

CUADRO 5A.3  
CARACTERÍSTICAS DE LOS EMPRESARIOS FORMALES E INFORMALES  
DEL GRAN BUENOS AIRES, CUARTO TRIMESTRE DE 2005

VARIABLE Y OCUPACIÓN	INFORMAL	FORMAL
Empresarios (%)		
Patrones	11.5	88.5
Empresarios independientes	54.4	45.6
Hombres (%)		
Patrones	74.4	78.8
Empresarios independientes	51.3	67.2
Edad (media en años)		
Patrones	51.5	48.9
Empresarios independientes	43.2	47.5
Horas trabajadas (por semana)		
Patrones	50.2	52.8

Empresarios independientes	48.5	52.0
¿Quería más horas? (%)		
Patrones	24.4	5.9
Empresarios independientes	17.9	11.6
Tamaño de la empresa [cantidad media (mediana) de trabajadores]		
Patrones	7.4 (2)	13.0 (4)
Empresarios independientes	2.5 (2)	2.6 (2)
Tamaño de la empresa: patrones(%)		
Pequeña	87.3	66.4
Mediana	6.5	32.1
Grande	6.2	1.6
Tamaño de la empresa: empresarios independientes (%)		
Pequeña	93.6	97.5
Mediana	6.4	2.5
Grande	0.0	0.0
¿Posee o alquila maquinaria o herramientas? (%)		
Patrones	78.4	88.5
Empresarios independientes	66.9	80.5
¿Posee o alquila un local? (%)		
Patrones	83.3	93.6
Empresarios independientes	67.1	76.4
¿Posee o alquila un vehículo? (%)		
Patrones	39.2	43.6
Empresarios independientes	19.5	43.7
Ingreso anual (medio, \$)		
Patrones	2,627	11,132
Empresarios independientes	2,039	5,867

Fuente: Módulo especial de la Encuesta Permanente de Hogares.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acemoglu, D. y F. Zilibotti. 1997. «Was Prometheus Unbounded by Chance? Risk, Diversification, and Growth». En: *Journal of Political Economy*. 105 (4): 709-51.
- Acs, Z. J., P. Braunerhjelm y D. B. Audretsch. 2009. «The Knowledge Spillover Theory of Entrepreneurship». En: *Small Business Economics*. 32 (1): 15-30.
- Acs, Z. J. y L. Szerb. 2007. «Entrepreneurship, Economic Growth, and Public Policy». En: *Small Business Economics*. 28 (2-3): 109-22.
- Aghion, P. y P. Howitt. 1992. «A Model of Growth through Creative Destruction». En: *Econometría*. 60 (2): 323-55.
- Alesina, A., S. Danninger y M. Rostagno. 2001. «Redistribution through Public Employment: The Case of Italy». En: *IMF Staff Papers*. 48 (3): 447-73.
- Altimir, O. 1986. «Estimaciones de la distribución del ingreso en la Argentina, 1953-1980». En: *Desarrollo Económico*. 100 (25): 521-66.
- Ardagna, S. y A. Lusardi. 2008. «Explaining International Differences in Entrepreneurship: The Role of Individual Characteristics and Regulatory Constraints». Documento de trabajo No. 14012, National Bureau of Economic Research, Cambridge (EE.UU.).
- Audretsch, D. B., I. Grilo y A. R. Thurik. 2007. «Explaining Entrepreneurship and the Role of Policy: A Framework». En: *Handbook of Entrepreneurship Policy*. D. B. Audretsch, I. Grilo y A. R. Thurik (Editores). Northampton, Edward Elgar.
- Baumol, W. 1990. «Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive». En: *Journal of Political Economy*. 98 (5): 893-921.
- Baumol, W. J., R. E. Litan y C. J. Schramm. 2007. *Good Capitalism, Bad Capitalism, and the Economics of Growth and Prosperity*. New Haven, Yale University Press.
- BID (Banco Interamericano de Desarrollo). 2010. *The Age of Productivity: Transforming the Economies from the Bottom Up*. Washington, DC.
- Blanchflower, D. G. y C. Shadforth. 2007. «Entrepreneurship in the

- UK». En: *Foundations and Trends in Entrepreneurship*. 3 (4): 257–364.
- Bruhn, M. 2008. «License to Sell: The Effect of Business Registration Reform on Entrepreneurial Activity in Mexico». Documento de trabajo para investigación de políticas No. 4538. Banco Mundial, Washington, DC.
- Castellani, F. y G. Parent. 2011. «Being ‘Middle Class’ in Latin America». Documento de trabajo No. 305. Centro para el Desarrollo de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), París.
- Claves Información Competitiva. 2010. «Estructura productiva PYME». Claves Información Competitiva, Buenos Aires.
- De Soto, H. 1986. *El otro sendero*. Lima, Editorial Printer Colombiana (para el Instituto Libertad y Democracia).
- Evans, D. y L. Leighton. 1989. «Some Empirical Aspects of Entrepreneurship». En: *American Economic Review*. 79 (3): 519–34.
- Fajnzylber, P., W. Maloney y G. Montes-Rojas. 2009. «Does Formality Improve Micro-Firm Performance? Quasi-Experimental Evidence from the Brazilian SIMPLES Program». Documento de análisis No. 4531. Institute for the Study of Labor (IZA), Bonn.
- Freytag, A. y A. R. Thurik. 2010. *Entrepreneurship and Culture*. Nueva York, Springer Publishing.
- Gervasoni, C. 2010. «A Rentier Theory of Subnational Regimes». En: *World Politics*. 62 (2): 302–40.
- Hirschleifer, J. 2001. *The Dark Side of the Force*. Cambridge (EE.UU.), Cambridge University Press.
- Kantis, H., M. Ishida y M. Kamori. 2002. *Empresarialidad en economías emergentes: Creación y desarrollo de nuevas empresas en América Latina y el este de Asia*. Washington, DC, Banco Interamericano de Desarrollo.
- Kaplan, D., E. Piedra y E. Seira. 2006. «Are Burdensome Registration Procedures an Important Barrier on Firm Creation? Evidence from Mexico». Documento de análisis No. 06-13. Stanford Institute for Economic Policy Research (SIEPR), Stanford.
- Kauffman Foundation. 2007. «On the Road to an Entrepreneurial Economy: A Research and Policy Guide». Documento de trabajo.

- Ewing Marion Kauffman Foundation, Kansas City.
- Kihlstrom, R. y J. J. Laffont. 1979. «A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion». En: *Journal of Political Economy*. 87 (4): 719–48.
- King, R. y R. Levine. 1993. «Finance, Entrepreneurship, and Growth». En: *Journal of Monetary Economics*. 32 (3): 513–42.
- Knight, F. 1929. *Risk, Uncertainty, and Profit*. Boston, Hart, Schaffner y Marx.
- Landes, D. 1998. *The Wealth and Poverty of Nations: Why Some Are So Rich and Some So Poor*. Nueva York, W. W. Norton.
- Lora, E. y J. Fajardo. 2013. «Latin American Middle Classes: The Distance between Perception and Reality». *Economía*. Brookings Institution Press, otoño.
- Lundström, A. y L. Stevenson. 2005. *Entrepreneurship Policy: Theory and Practices*. *International Studies in Entrepreneurship*. Nueva York, Springer Publishing.
- Maddison, A. 2006. *The World Economy*. París, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).
- . 2007. *Contours of the World Economy, 1–2030 AD: Essays in Macroeconomic History*. Oxford, Oxford University Press.
- Phelps, E. 2011. «Economic Culture and Economic Performance: What Light Is Shed on the Continent's Problem?». En: *Perspectives on the Performance of the Continental Economies*. E. Phelps y H. W. Sinn (Editores). Cambridge (EE.UU.), MIT Press.
- Rendall, M. 2010. «Brain Versus Brawn: The Realization of Women's Comparative Advantage». Documento de trabajo No. 491. Institute for Empirical Research in Economics, Universidad de Zurich.
- Ronconi, L. y J. Colina. 2011. «Labor Registration Simplification in Argentina: Achievements and Pending Issues». Documento de trabajo No. 277. Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC.
- Say, J. B. 1880. *A Treatise on Political Economy*. Filadelfia, Claxton, Remsen y Haffelfinger.
- Schmitz, J. 1989. «Imitation, Entrepreneurship, and Long-Run Growth». En: *Journal of Political Economy*. 97 (3): 721–39.

- Schumpeter, J. (1911, 1934) 1989. *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interests, and the Business Cycle*. Reimpresión de Actas de 1934. New Brunswick, Transaction Publishers.
- Torrado, S. 1992. *Estructura social de la Argentina, 1945-1983*. Buenos Aires, Ediciones de La Flor.
- Weber, M. 1905. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. Nueva York, Unwin Hyman.
- Wennekers, S. y R. Thurik. 1999. «Linking Entrepreneurship and Growth». En: *Small Business Economics*. 13 (1): 27-56.

## EL PAPEL QUE CUMPLE EL CAPITAL SOCIAL EN EL ÉXITO DE LOS EMPRESARIOS DE CLASE MEDIA DE ECUADOR

*Xavier Ordeñana y Elizabeth Arteag*

Con la esperanza de contribuir al crecimiento, a la creación de empleo y al bienestar económico, muchos gobiernos de América Latina han creado programas especiales dirigidos a fomentar la iniciativa empresarial.<sup>124</sup> Sin embargo, el efecto de la actividad empresarial en estas variables económicas no es evidente, especialmente en los países en desarrollo donde existe un importante elemento de necesidad en el sector empresarial. Aunado a lo dicho, no resulta trivial determinar el «tipo» de actividad empresarial que se debería promover a través de las políticas públicas.

Algunos autores como Amorós y Cristi (2010), consideran que la actividad empresarial mejora el desarrollo humano y ayuda a reducir la pobreza; de allí que para los autores el respaldo del Estado a la misma esté más que justificado. Otros, como Shane (2009), sostienen que fomentar la creación de un gran número de empresas nuevas no constituye una política pública eficaz. Shane emplea datos de Estados Unidos y de otros países industrializados para mostrar que muchas empresas recién creadas no producen una gran cantidad de puestos de trabajo ni contribuyen significativamente al crecimiento económico. Recomienda que se financie un número reducido de nuevas empresas que muestran rápido crecimiento. La

---

124 Véanse, por ejemplo, Start-Up Chile (<http://www.startupchile.org>) y Emprende Ecuador (<http://www.emprendecuador.com>).

razón radica en que éstas habrán de producir importantes efectos económicos derivados.

232 En este mismo sentido, Acs y Amorós (2008) consideran que en América Latina la competitividad y el PIB per cápita guardan una correlación negativa con los índices empresariales. Asimismo sostienen que en la región, la competitividad no se ha orientado hacia el mejoramiento de la innovación y de la actividad empresarial. Sin embargo, no llegan a recomendar el *laissez faire* como la política idónea. Proponen en cambio una estrategia en dos niveles: a) reducir el empresariado por necesidad para alcanzar el estadio de impulso a partir de la eficiencia (en el que las empresas deben comenzar a desarrollar procesos de producción más eficientes y mejorar la calidad de sus productos porque los salarios han aumentado y ya no pueden subir los precios)<sup>125</sup> y b) promover el empresariado innovador para alcanzar el estadio de impulso a partir de la innovación (en el que los salarios han aumentado hasta tal punto que la única manera en que las empresas pueden sostenerlos —junto con el nivel de vida correspondiente— es compitiendo con productos, servicios, modelos y procesos nuevos o únicos).

En ambos lados de este debate, se comparte la idea de que existe un tipo de empresariado que se debe fomentar con la ayuda de políticas públicas; es decir, aquél que puede de hecho producir crecimiento y crear empleo: factores ambos fundamentales para el buen desempeño económico. Según Acemoglu y Zilibotti (1997), esos empresarios se hallan en la clase media. Otros autores subrayan los efectos derivados que produce la clase media. Por ejemplo, Kharas (2010) destaca la función del consumo y de la demanda de toda la gama de bienes y servicios propia de la clase media. De modo que un

---

125 Se utiliza el esquema del *Global Competitiveness Report 2012-2013* (WEF 2012), que clasifica a las economías en tres estadios: impulsadas por los factores (el primer estadio, en el que los países compiten en función de su dotación de factores, principalmente la mano de obra no calificada y los recursos naturales), impulsadas por la eficiencia e impulsadas por la innovación.

buen punto de partida para abordar este tema es observar a la clase media de un país.

### CLASE MEDIA, MOVILIDAD Y LA FUNCIÓN DEL EMPRESARIADO EN ECUADOR

Casi la mitad (49.9%) de la población total de Ecuador se puede considerar de clase media, según los datos más recientes dados a conocer por el INEC (Instituto Nacional de Estadística y Censo).<sup>126</sup> Desde la crisis económica de 1999 y la dolarización que le siguió, la clase media ha gozado de ciertas condiciones que han incidido favorablemente en sus hábitos de consumo.

El poder adquisitivo de la clase media aumentó entre 2007 y 2011, según indica un informe publicado recientemente (Revista Líderes, 2011). Lo anterior fue producto de un aumento del número de empleados gubernamentales y de los sueldos y salarios del sector público. Las condiciones del sector inmobiliario también han favorecido a la clase media. Valdez (2011) usa el calificativo «consentida» para referirse a la clase media de Ecuador: los compradores de esa clase se beneficiaron del repunte de 20% de las ventas de inmuebles en Quito y de 14% en Guayaquil en 2010. La mayor parte de esta variación obedece a un aumento considerable de los préstamos inmobiliarios otorgados por el IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social).

Según Solimano (2008), una clase media fuerte genera capacidad de consumo y estabilidad social. Por otro lado, Easterly (2001) considera que el hecho de que una mayor proporción del ingreso se dirija a la clase media y además exista una fragmentación étnica reducida (una condición que él denomina «consenso de la clase media») se relaciona con la existencia de mayores ingresos y más crecimiento. En América Latina, la clase media efectivamente está creciendo (Franco, Hopenhayn y León, 2011), y el consumo de bie-

<sup>126</sup> Véase la Encuesta de Calidad de Vida de 2006.

nes y servicios como vehículos y teléfonos celulares va en aumento.

Una clase media pujante también genera un efecto importante en cuanto a la reducción de la pobreza (véase Ravallion, 2009); por lo tanto, mejora los índices de desigualdad. En Ecuador, al igual que en la mayor parte de América Latina, la desigualdad es motivo de inquietud. El 20% de la población con ingresos más altos poseía más de 50% de la riqueza del país durante la primera década del siglo XXI (Canelas, 2010). La desigualdad de ingresos produce inestabilidad social y política, lo que a su vez causa una reducción de la inversión y el crecimiento (Alesina y Perotti, 1996).

234

El tipo y el grado de actividad empresarial guardan estrecha relación con la jerarquía social y la movilidad imperantes en una sociedad. A partir de cifras de Latinobarómetro, en las *Perspectivas económicas de América Latina* (OCDE, 2010b) destacan dos resultados interesantes: por un lado, la mayoría de los empresarios se perciben a sí mismos más como pertenecientes a la clase alta que a la clase media; por el otro, no se registra diferencia significativa entre los encuestados de clase alta, media y baja en cuanto a sus actitudes con respecto al empresariado. Tras analizar un conjunto de 129 países, Solimano (2008) concluye que existe una correlación negativa —aunque débil— entre la proporción del empleo, la producción de las PYMES (pequeñas y medianas empresas) y el tamaño de la clase media.

Quadrini (2000), con base en cifras de Estados Unidos, concluye que la existencia de un mayor índice de ahorro entre los empresarios que entre los trabajadores asalariados produce una movilidad ascendente de recursos entre los primeros y una movilidad descendente de recursos entre los segundos. A la luz de todas estas articulaciones entre empresariado, crecimiento y movilidad social, en este capítulo se estudia el caso de Ecuador y se pasa revista la situación de la actividad empresarial en el país.

## ACTIVIDAD EMPRESARIAL EN ECUADOR

El proyecto GEM (Global Entrepreneur Monitor) —en el cual Ecuador ha participado desde 2004—<sup>127</sup> permite comprender mejor las características de los empresarios y de la actividad empresarial en la región que nos ocupa. En el informe del GEM sobre Ecuador correspondiente a 2012 se concluye que 21.3% de la población del país participa en actividades propias de los estadios iniciales de la actividad empresarial; es decir, dicho porcentaje planea crear una nueva empresa o bien ya posee una en activo durante 42 meses seguidos. Entre los 59 países cubiertos por el GEM, Ecuador ocupa el octavo lugar en cuanto a los estadios iniciales de la actividad emprendedora. Alrededor de 5.9% de los empresarios ponen en marcha sus negocios impulsados por la necesidad y 15.4% en respuesta a una oportunidad comercial. En Ecuador, la relación de empresarios por necesidad y empresarios de oportunidad es equiparable a la de otros países latinoamericanos (2.6), aunque es más baja que en las economías impulsadas por la innovación (4.81).

Más de 50% de los empresarios ganan más de \$400 al mes:<sup>128</sup> 72% de los empresarios de oportunidad y 28% de los empresarios por necesidad superan esa cota. Los hombres (54.6%) y las mujeres (45.4%) participan casi por partes iguales en la actividad de empresa. La participación masculina es mayor en el empresariado de oportunidad que en el empresariado por necesidad.

Al igual que en otras partes del mundo, la formación académica es un factor clave que favorece la creación de nuevas empresas en Ecuador (véase, por ejemplo, Kantis, Angelelli y Moori, 2004). En el GEM se concluye que los distintos tipos de instrucción (primaria, secundaria y capacitación comercial especializada) produjeron un efecto considerable en el empresariado durante los últimos tres años del análisis (2008, 2009 y 2010). Además, al comparar empresarios con forma-

127 Para mayor información sobre el proyecto GEM, véase <http://www.gemconsortium.org>.

128 Según el INEC, la mediana de ingreso en Ecuador es de \$407.

ción y sin ella, se descubre que entre los primeros hay un porcentaje considerablemente mayor de empresarios de oportunidad.

Tal y como sucede en la mayoría de los países industrializados, la motivación principal de los empresarios de oportunidad es mantener o aumentar los ingresos.<sup>129</sup> Lo anterior hace pensar que, en general, el empresariado de oportunidad es más producto de la búsqueda de estabilidad por parte de la clase media, como sugieren Torche y López-Calva (2010), que una señal de crecimiento económico.

236 En cuanto al impacto del empresariado en la creación de empleo, 98% de los empresarios han creado entre cero y cinco puestos de trabajo. Sólo 6.3% de los empresarios en sus etapas iniciales albergaban expectativas significativas en cuanto a crear empleo (pocos anticipaban que su empresa pudiera llegar a dar trabajo a más de 10 personas durante sus primeros cinco años de operaciones, o que lograra aumentar el número de puestos de trabajo en 50% con respecto al nivel de ese momento).<sup>130</sup> Esto hace pensar que los empresarios ecuatorianos adolecen de algunas limitaciones propias o bien, enfrentan restricciones externas en su entorno de negocios que limitan el potencial de las empresas recién iniciadas. La falta de creación de puestos de trabajo podría ser un factor limitante de la movilidad ascendente de los empresarios.

### **Empresariado de clase media**

Aunque el empresariado ecuatoriano en general ha sido objeto de investigación, el papel que cumplen los empresarios de clase media

129 En las economías impulsadas por la innovación (por lo general, las que tienen un PIB más alto), la motivación principal es la «búsqueda de independencia».

130 Cuando se emplea la definición de clase media propuesta por Castellani y Parent (2011); es decir, la que percibe entre 50 y 150% de la mediana del ingreso, los datos del GEM revelan que prácticamente no hay empresarios en sus etapas iniciales con negocios que tengan más de seis empleados. Esto apunta a la necesidad de llevar a cabo un análisis más a fondo de lo que constituye una «clase media propiamente dicha» en Ecuador.

en la promoción de la movilidad económica no se ha estudiado. Así y en el presente análisis, se procura caracterizar el empresariado de clase media y evaluar su función en la movilidad económica y social.

El primer reto radica en definir qué es la clase media. En su estudio internacional sobre este tema, Pressman (2007) propone tres definiciones: una de carácter sociológico, referida a las actitudes (el interés en una buena formación, en tener una carrera, y en razonar más que recurrir a la violencia); una de tipo económico (un nivel medio en la distribución general de ingresos) y una personal, basada exclusivamente en la autopercepción del individuo. Más específicamente, en su estudio de la clase media en los países en desarrollo, Kharas (2010) la define como aquella constituida por individuos que viven con un ingreso diario de entre \$10 y \$100, en términos de paridad del poder adquisitivo (PPA)<sup>131</sup>. Por su parte, Castellani y Parent (2011) proponen un ingreso del hogar de entre 50 y 150% de la mediana. En este capítulo se opta por la primera de estas dos medidas; sin embargo, algunas de las características de la clase media generalmente aceptadas en la literatura especializada —a saber, la paciencia y el «espíritu capitalista» citadas por Doepke y Zilibotti (2005)— no necesariamente se observen en ese espectro de datos de Ecuador.<sup>132</sup> Empresas de investigación de este país, como el Grupo IPSA (2010), utilizan otros criterios para cuantificar la clase media, entre ellos un ingreso promedio mucho mayor (de alrededor de \$1,500) y acceso a la educación superior. En este estudio también se analiza la definición de un ingreso diario de \$10 a \$50 en términos de la PPA, lo que se traduce en un ingreso familiar mensual de entre \$612 y \$2,500.

131 Todas las cantidades corresponden a dólares estadounidenses. Kharas usa dólares de 2005.

132 Este rango en Ecuador iría de \$203.50 a \$610.50, empleando una mediana de ingreso de \$407 en 2010.

## Dinamismo empresarial

238

En un estudio exploratorio sobre empresas dinámicas de Ecuador realizado por Arteaga y Lasio (2009) se ofrecen algunas explicaciones acerca del crecimiento de los negocios.<sup>133</sup> Con base en el análisis de 150 compañías de los sectores manufacturero, de servicios empresariales y del conocimiento, en ese estudio se concluye que las empresas a lo largo de toda la escala de tamaños, exhiben en promedio un crecimiento de apenas 1% en las ventas y del 20% en el empleo durante sus primeros tres años de operaciones. Además, las empresas de entre cuatro y 10 años de vida muestran un crecimiento de las ventas de 24% y un crecimiento del empleo de 15% en su tercer año de operaciones en promedio. Sólo 17% de las compañías se consideran *dinámicas*.<sup>134</sup> Entre los empresarios dinámicos, 80% son de sexo masculino y tienen un título universitario (Kantis *et al.*, 2004). Asimismo, el empresario dinámico latinoamericano característico es joven, con un alto grado de formación y de clase media.<sup>135</sup>

Aunque Arteaga y Lasio (2004) confirman el bajo potencial de crecimiento de las nuevas empresas en Ecuador, no hallan limitaciones importantes (al menos entre las percibidas por el propio individuo). Los empresarios atribuyen las competencias principales de los emprendedores dinámicos (la capacidad de resolver problemas, de negociar y crear redes de contactos) más a la experiencia

---

133 Según Kantis *et al.* (2004), una empresa dinámica es aquella que no lleva más de 10 años operando y que ha crecido a un punto tal en que da empleo a no menos de 15 personas y a no más de 300.

134 Arteaga y Lasio (2009) definen el dinamismo como un crecimiento por incrementos mínimos de las ventas de 10% en los primeros cinco años, 20% en el sexto y séptimo años, 40% en el octavo año y 50% en los últimos dos años. Además, el número de empleados debe haber aumentado en 20% en el tercer año, otro 10% en el sexto año y un 10% adicional en el octavo año.

135 Kantis *et al.*, (2004) emplean una clase media a partir de la autopercepción del individuo.

que a la formación universitaria.<sup>136</sup> Los resultados del GEM muestran que, en sus etapas iniciales, 85% de los empresarios ecuatorianos piensan que poseen las aptitudes y los conocimientos empresariales que necesitan.

Según Arteaga y Lasio (2009), las dependencias gubernamentales, universidades, cámaras de comercio y otras entidades interesadas no parecen brindar un apoyo adecuado al desarrollo de competencias empresariales, como tampoco en materia de financiamiento e información de mercados. En su estudio, señalan tres factores que aumentan las probabilidades de que una compañía ecuatoriana despliegue un comportamiento dinámico: la preparación de un plan de negocios, contar con el apoyo de una firma consultora y hacer uso de la red de colegas para resolver problemas y hallar recursos.

Los datos del GEM —que sistemáticamente indican que los contextos político, institucional y social se consideran factores limitantes de la iniciativa emprendedora— respaldan estos resultados. Los encuestados citaron la incertidumbre jurídica, la corrupción, la falta de concertación entre el gobierno y el sector privado, la ausencia de incentivos tributarios y la existencia de prolongados trámites burocráticos entre los problemas que afectan al empresariado. También mencionaron las políticas gubernamentales como factor limitante, entre ellas la reglamentación excesiva, la falta de una política comercial acertada, la carencia de incentivos a la industria y la existencia de leyes laborales de corte paternalista.<sup>137</sup> Otro factor observado en los datos del GEM que limita de hecho es la falta de apoyo financiero, trátese de capital de riesgo, ángeles inversionistas o capital inicial.

136 En cambio, Kantis et al. (2004) concluyen que las universidades de Argentina, Chile, Costa Rica, México, Perú y otros países sí cumplen una función importante en este sentido.

137 En cambio, los encuestados citaron igualmente ciertas políticas gubernamentales como las promotoras de emprendimiento, ya que últimamente se han tomado medidas para favorecer los productos nacionales, canalizar el gasto gubernamental hacia compañías nacionales y aumentar la inclusión social.

## Capital social

240 El uso de redes de contactos por parte de los empresarios es importante tanto durante la etapa inicial como durante la fase de desarrollo de sus emprendimientos, según indican Ferri, Deakins y Whittam (2009) en su estudio sobre el capital social en el contexto empresarial. La debilidad observada en las instituciones y entidades especializadas de Ecuador puede obedecer a la fragilidad de las redes empresariales ecuatorianas. En el presente estudio se emplea el concepto de capital social definido por Nahapiet y Ghoshal (1998, 243). Según estos autores, el capital social es el «conocimiento inserto, disponible y utilizado a través de las interacciones entre individuos y sus redes de contactos e interrelaciones». Por su parte, Xu (2011) y Burt (1992) consideran que el capital social son las redes de contactos y sus recursos.

Varios autores han abordado la importancia del capital social como uno de los «factores vitales» que inciden en el empresariado además del capital humano, la personalidad, las metas y el entorno. Zorn (2004) concluye que el capital empresarial consta de capital humano y capital social, y que tiene un gran efecto positivo sobre la dinámica empresarial.

Según Bratkovic, Antoncic y Ruzzier (2009), el uso correcto de las relaciones personales puede transformar la red de contactos del empresario en un instrumento eficaz para mejorar el rendimiento de una empresa. También sugieren que el uso estratégico del capital social basado en los recursos del empresario puede incidir en el crecimiento de la empresa.

Ferri *et al.* (2009) concluyen que el capital social de un empresario es un activo fundamental para el crecimiento de la organización y que se puede acumular mediante la pertenencia a una familia, los contactos y redes sociales y mediante la afiliación a organizaciones formales e informales. Nahapiet y Ghoshal (1998) sugieren que los contactos sociales brindan información y conocimientos —ambos esenciales para la creación de una nueva empresa. Subrayan además

el papel que cumple la familia próxima en la configuración de las oportunidades aprovechables.

A los empresarios nuevos les cuesta establecer nuevos contactos y tienden a depender de las amistades que ya tienen, lo que limita la extensión y el alcance de sus redes de apoyo. Por consiguiente, estos empresarios tienen menos oportunidades de acceder a toda una gama de recursos. Por eso es importante determinar si los empresarios ecuatorianos tienen un acceso adecuado a sus redes de contactos y si eso afecta el rendimiento de sus negocios, específicamente en cuanto a su dinamismo.

241

## DATOS Y METODOLOGÍA

A fin de analizar el papel que puede cumplir el capital social en el grado de dinamismo de las empresas ecuatorianas, en el presente capítulo se emplean datos primarios y secundarios. Los datos primarios se obtienen de una encuesta que los autores prepararon y administraron entre empresarios.<sup>138</sup> Los datos secundarios se compilaron a partir de fuentes públicas como la Superintendencia de Compañías (la cantidad de empresas por sector de la economía y su ubicación); el informe de la v Encuesta de Condiciones de Vida del INEC (la mediana de ingreso de los hogares ecuatorianos por área y provincia); el informe de Latinobarómetro de 2010 (incluida la distribución de la riqueza, la percepción de la situación económica actual, el impacto de la crisis económica, el nivel educativo y las actitudes, actividades y aspiraciones del empresariado), y los informes del GEM (factores limitantes percibidos) sobre Ecuador (véanse Superintendencia de Compañías, 2009; INEC, 2005; Corporación Latinobarómetro, 2011; y Lasio, Arteaga y Caicedo 2009 y 2010). La ENEMDU (Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo

138 Más adelante se describe cómo se preparó la encuesta.

y Subempleo) de 2003-2010 es fundamental para estos análisis. A continuación se describe la metodología que se siguió en este estudio para evaluar cada objetivo de la investigación.

### **Caracterización de los empresarios**

242 Para comenzar, los datos provenientes de la encuesta se emplearon para determinar las diferencias que puedan existir entre los empresarios de clase media y los de clase alta. Se definieron los empresarios «típicos» de clase media y de clase alta. También se analizaron los factores internos y externos que entorpecen el proceso de creación de empresas.

### **Empresas dinámicas**

Los datos obtenidos de la encuesta se emplearon para determinar el impacto de la actividad empresarial de la clase media en la economía. El «logro de objetivos» por parte de las empresas de clase media se usó como variable sustituta de dicho impacto. En particular, los autores tenían interés en determinar qué factores inciden en la probabilidad de que se «logren los objetivos». El análisis se apoya en varios estudios. Kantis, Angelelli y Mori (2004) concluyen que se registran diferencias de origen familiar, experiencia laboral y formación académica entre las empresas dinámicas y las menos dinámicas. Autio (2007) indica que el ingreso familiar, la situación laboral y las actitudes emprendedoras guardan estrecha relación con la actividad empresarial de gran crecimiento. Unger *et al.* (2011) determinan que el capital humano (formación, experiencia, conocimientos y competencias) tiene un efecto importante en el logro de los objetivos empresariales. La creación de redes de contactos y el contar con un plan de negocios también inciden en la probabilidad de que una empresa sea dinámica (Arteaga y Lasio, 2009). A partir de esas obras se desarrolló el siguiente modelo de crecimiento empresarial:

$$BG_i = \alpha + \beta_1 HI_i + \beta_2 Ed_i + \beta_3 F_i + \beta_4 Exp_i + \beta_5 EST_i + \beta_6 SC_i + \gamma X_i + \varepsilon_i \quad (6.1)$$

donde la variable dependiente es una medida del crecimiento potencial de la empresa y las variables independientes son, en su orden, el ingreso familiar, el nivel de formación académica, el origen familiar, la experiencia, la capacitación empresarial específica y el capital social, seguidas por un grupo de variables de control  $X_i$ . La medida del crecimiento potencial de la empresa corresponde al aumento del número de empleados.

### Movilidad intergeneracional

243

Los autores también se propusieron determinar si las características del empresario (tanto las personales como las específicas del negocio y las del entorno empresarial local) pueden incidir en la probabilidad de que se produzca una movilidad intergeneracional ascendente. En un informe sobre movilidad social intergeneracional (OCDE, 2010a) se señala que el origen de los padres o socioeconómico influye en el rendimiento económico de los descendientes. También se determinó que la formación académica y las políticas gubernamentales de redistribución tienen un efecto positivo en la movilidad.

A partir de los datos de la encuesta, los autores emplearon el siguiente modelo para estimar la probabilidad de que un empresario logre movilidad ascendente:

$$M_i = \alpha + \beta_1 E_i + \beta_2 S_i + \beta_3 Edad_i + \beta_4 H_i + \beta_5 F_i + \delta Z + \varepsilon_i \quad (6.2)$$

donde  $M_i$  es una variable dicotómica de la movilidad ascendente que mide si el empresario ha pasado de un estrato social a otro (según sus ingresos), y las variables independientes son la formación académica, la tasa de ahorro, la edad, el tamaño de la familia, el origen familiar y un conjunto  $Z$  de características empresariales (como el ramo de la empresa).

## PREPARACIÓN DE LOS DATOS: ENCUESTA

Ordeñana y Villa (próximo a publicarse) obtienen resultados interesantes que vinculan la actividad empresarial con la movilidad (intergeneracional) empleando las bases de datos de la ENEMDU. Para analizar algunos aspectos importantes que no se tomaron en cuenta en esas u otras bases de datos existentes, los autores se propusieron abordar problemas como la movilidad intergeneracional y el crecimiento de la empresa. A continuación se describe el procedimiento del diseño muestral y del cuestionario.

244

### Diseño muestral

Los datos principales empleados en este estudio se tomaron de encuestas realizadas entre 203 establecimientos radicados en Guayaquil, Quito y Cuenca, las tres ciudades donde se concentra el 85.7% del universo empresarial de Ecuador (Superintendencia de Compañías, 2009). Las empresas tienen hasta 10 años de operaciones. El tamaño de la muestra se calculó con un nivel de confianza de 95% y un error muestral de 7%. El marco muestral se seleccionó a partir de las bases de datos de tres entidades ecuatorianas: la Superintendencia de Compañías, la Dirección de Ingresos Permanentes del Ministerio de Finanzas y el IESS.

### Cuestionario

El cuestionario se dividió en cinco secciones: a) características del empresario y de la empresa, b) motivaciones, actitudes y competencias empresariales, c) financiamiento, d) innovación y e) entorno para los negocios.

### Características del empresario y de la empresa

En esta sección del cuestionario se incorporaron las siguientes variables: sexo; edad; nivel de formación académica (escala ordinal: pri-

maria, secundaria, universitaria, posgrado); el origen social (escala ordinal: clase baja, media y alta); experiencia empresarial (número de empresas creadas anteriormente); experiencia laboral (escala nominal: empleado de organización nacional, empleado de empresa multinacional, consultor, otro); edad de la empresa; tamaño de la empresa (número de empleados), y proporción de las ventas en mercados externos (como porcentaje del total de ventas). El nivel de formación académica, el origen social, el tamaño de la empresa, la experiencia empresarial y la proporción de ventas en mercados externos se midieron con base en Kantis *et al.* (2004).

245

### **Motivaciones, actitudes y competencias del empresario**

Con el fin de analizar las actitudes del empresariado, en el cuestionario se incluyeron seis preguntas dicotómicas (sí/no) sobre las intenciones del emprendimiento, las oportunidades percibidas, los conocimientos y las competencias del empresario para crear una empresa, el temor al fracaso, la creación de una empresa como decisión de carrera, y la creación de una empresa para obtener estatus y respeto. Con el propósito de medir las motivaciones empresariales, se incluyó una pregunta (escala nominal: independencia, aumento del ingreso, desempleo) tomada de la Encuesta de Población Adulta del GEM (Kelley, Bosma y Amorós, 2011). Se midió la importancia de las competencias empresariales (tomar decisiones, crear redes de contactos, capacidad de comunicarse verbalmente y por escrito, y otras de la misma índole) mediante una escala Likert de cuatro puntos (Arteaga y Lasio, 2009).

### **Financiamiento**

En esta sección del cuestionario figuran las variables de la inversión inicial (en dólares) y el uso de diversas fuentes de financiamiento como los ahorros personales, los ahorros de familiares y amigos y préstamos bancarios (escala Likert de cuatro puntos).

## Innovación

A fin de medir el nivel de innovación de los bienes y servicios ofrecidos por el empresario se incluyeron dos preguntas: una sobre la antigüedad de la tecnología utilizada (escala ordinal: menos de un año, de uno a cinco años y más de cinco años) y otra sobre el número de competidores (escala ordinal: muchos competidores empresariales, pocos competidores empresariales, ningún competidor empresarial), ambas tomadas de la Encuesta de Población Adulta del GEM (Kelley *et al.*, 2011).

246

## Entorno empresarial

Con el propósito de medir el entorno empresarial se analizaron las siguientes variables: uso de instrumentos de planificación (plan de negocios, proyecciones de ventas y costos, cálculo de la tasa interna de retorno, otros); problemas principales surgidos durante el proceso de creación de la empresa (acceso a financiamiento, burocracia, impuestos y reglamentación gubernamental, información sobre los competidores, contratación de recursos humanos); apoyo externo para resolver problemas (entidades públicas, consultores, cámaras, colegas, familiares, amigos, universidades) y fuentes de capacitación empresarial (formación primaria o secundaria, universidad, seminario, dependencias gubernamentales, política empresarial, características del código del trabajo, sistema judicial).

Con base en Arteaga (2011), se emplearon escalas dicotómicas (sí/no) para medir los instrumentos de planificación, los problemas principales surgidos durante el proceso de creación de la empresa y el apoyo externo usado para resolverlos. Con el fin de determinar si los empresarios recibieron o no capacitación en el establecimiento de sus negocios, se incluyeron algunas de las preguntas de la sección de formación de la Encuesta de Población Adulta del GEM. En cuanto a los factores limitantes del proceso de creación de empre-

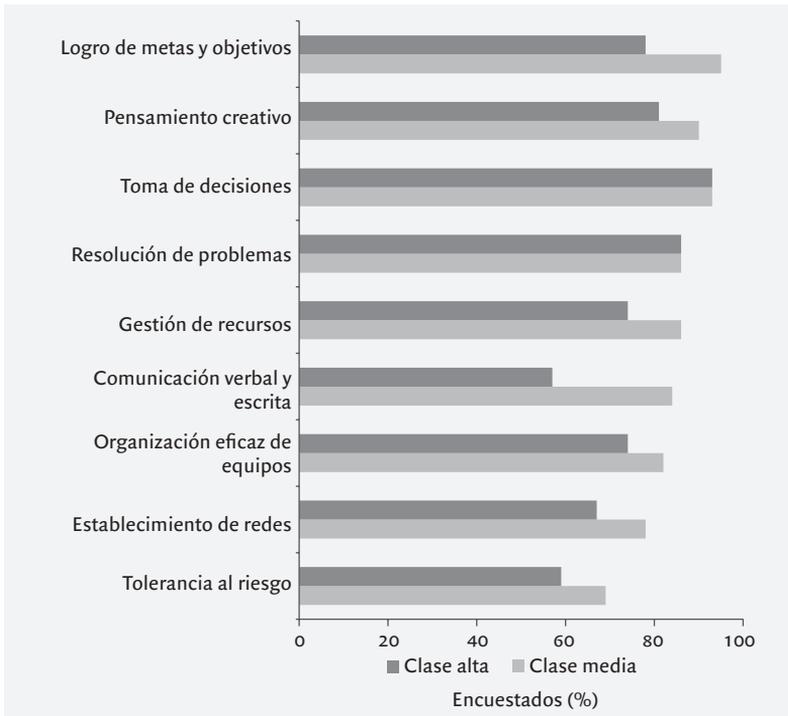
sas, se preparó una lista de alternativas a partir de los resultados de la NES (Encuesta Nacional de Expertos) del GEM correspondiente a Ecuador (Lasio et al., 2009, 2010). Las estrategias dirigidas a disminuir el efecto de los factores limitantes se investigaron mediante preguntas abiertas.

## RESULTADOS PRINCIPALES

A partir de la encuesta descrita anteriormente, se definió en primer lugar un perfil del empresario de clase media y del empresario de clase alta. Los *empresarios de clase media* son predominantemente de sexo masculino (65%), tienen en promedio 42 años de edad, sus familias son de cuatro miembros, tienen formación universitaria (50%) y provienen de familias de clase media (59%) y de clase baja (33%). Los *empresarios de clase alta* son predominantemente de sexo masculino (75%), tienen en promedio 44 años de edad, sus familias son de cuatro miembros y provienen de la clase media (58%). Alrededor de 55% de ellos trabajaron anteriormente en una empresa nacional y 20% fueron profesionales independientes.

Tanto en el caso de los empresarios de clase media como en los de clase alta, las motivaciones principales para crear un negocio son dos: hacerse independientes (86%) o mejorar su situación económica (85%). Las competencias más importantes para los empresarios de clase media son el logro de metas, el pensamiento creativo y la toma de decisiones (véase la Gráfica 6.1). Los empresarios de clase alta valoran especialmente la capacidad de tomar decisiones y de resolver problemas, así como el pensamiento creativo. Los empresarios de clase media mencionaron el logro de metas y las competencias de comunicación con una frecuencia mucho mayor que los empresarios de clase alta.

GRÁFICA 6.1  
 COMPETENCIAS CLAVE DE LOS EMPRESARIOS DE ECUADOR  
 POR CLASE SOCIAL, 2011



248

En los Cuadros 6.1 y 6.2 se pueden observar los factores externos e internos que entorpecen el proceso de creación de empresas entre los empresarios de clase media y entre los de clase alta respectivamente. Entre los factores externos figuran los trámites burocráticos y la política tributaria; problemas que afectan a unos y a otros (Cuadro 6.1). A los empresarios de clase media resulta más difícil obtener financiamiento e insumos suficientes que a los empresarios de clase alta, aunque a estos últimos les cuesta más trabajo obtener información sobre sus competidores.

CUADRO 6.1  
FACTORES EXTERNOS QUE OBSTACULIZAN EL PROCESO DE CREACIÓN  
DE EMPRESAS EN ECUADOR POR CLASE SOCIAL, 2011  
(% DE ENCUESTADOS)

FACTORES EXTERNOS	CLASE MEDIA	CLASE ALTA	DIFERENCIA DE PROPORCIONES
Papeleo excesivo (burocracia)	55	51	4*
Política tributaria	40	43	-3*
Dificultades para obtener financiamiento	38	28	10*
Dificultades para obtener recursos humanos	35	39	-4*
Costos de materiales, recursos humanos e insumos demasiado altos	27	22	5*
Dificultades para conseguir proveedores idóneos	19	20	-1*
Dificultades para conseguir instalaciones adecuadas	18	10	8*
Aranceles de importación	13	12	1*
Dificultades para obtener información sobre los competidores	11	29	-18***
Dificultades para obtener información sobre el tamaño del mercado destinatario o potencial	9	9	0*
Falta de infraestructura de servicios básicos (comunicaciones, electricidad, etc.)	9	8	1*
Dificultades para obtener infraestructura de comunicaciones y telecomunicaciones	6	10	-4*

Nivel de significación estadística: \* = 10%; \*\*\* = 1%.

Al analizar los factores internos que inhiben el proceso de creación de empresas, tanto los empresarios de clase media como los de clase alta afirman tener dificultades en la gestión de áreas que tienen que ver con el funcionamiento de la empresa: finanzas, recursos humanos y publicidad o mercadeo (lo que probablemente se relaciona con el hecho de

que les resulta difícil contratar recursos humanos idóneos). Otro factor interno importante es la dificultad para crear redes de contactos, un problema corriente en los mercados latinoamericanos, según Schött (2011).

CUADRO 6.2  
FACTORES INTERNOS QUE ENTORPECEN EL PROCESO DE CREACIÓN  
DE EMPRESAS EN ECUADOR POR CLASE SOCIAL, 2011  
(% DE ENCUESTADOS)

FACTORES INTERNOS	CLASE	CLASE	DIFERENCIA DE PROPORCIONES
	MEDIA	ALTA	
Gestión de recursos humanos	40	30	10*
Falta de redes de contactos, lo que dificultó la búsqueda de clientes	36	35	1*
Falta de conocimientos sobre gestión, publicidad y mercadeo	33	40	-7*
Problemas de gestión de las finanzas	28	24	4*
Gestión de aspectos tributarios empresariales	26	38	-12*
Inexperiencia en el contexto del negocio	23	15	8*
Falta de conocimientos sobre cómo poner en marcha un negocio	20	13	7*
Inexperiencia en ventas	18	30	-12*
Planificación inadecuada	13	9	4*
Falta de conocimientos sobre el segmento de mercado destinatario	5	7	-2*
Falta de conocimiento sobre cómo definir su modelo de ingresos	3	5	-2*
Gestión de los recursos financieros disponibles	1	8	-7**

Nivel de significación estadística: \* = 10%; \*\* = 5%.

En cuanto a las fuentes de apoyo para atender dificultades internas y externas, 40% de los empresarios de clase media resuelven sus problemas por sí mismos, *versus* el 51% de los empresarios de clase alta. Entre tanto, 34% de los empresarios de clase media recurren a fami-

liares y amigos versus 27% de los de clase alta (véase Cuadro 6.3). Este hallazgo confirma el bajo nivel de creación de redes de contactos observado en los cuadros anteriores.

CUADRO 6.3  
FUENTES DE APOYO PARA RESOLVER PROBLEMAS  
EN ECUADOR POR CLASE SOCIAL, 2011  
(% DE ENCUESTADOS)

FUENTE DE APOYO	CLASE MEDIA	CLASE ALTA	DIFERENCIA DE PROPORCIONES
Iniciativa propia	40	51	-11*
Familiares o amigos	34	27	7*
Proveedores o consumidores	20	13	7*
Colegas de trabajo	18	24	-6*
Otros empresarios	15	3	12**
Consultores	13	20	-7*
Cámaras o asociaciones	13	6	7*
Entidades gubernamentales	11	11	0*
Universidades o centros de investigación	11	6	5*
Redes sociales (Facebook, LinkedIn)	6	1	5*
Incubadoras de negocios	0	0	0

Nivel de significación estadística: \* = 10%; \*\* = 5%.

En el Cuadro 6.4 se observan las fuentes de formación relativas a la creación y gestión de empresas. La mayoría de los empresarios recibe su capacitación empresarial por la vía de la formación universitaria. Específicamente, 34% de los empresarios de clase media indicaron que habían adquirido sus competencias empresariales a través de sus estudios universitarios (entre los empresarios de clase alta la cifra es de 36%). Sin embargo y en lo que toca a la gestión de la empresa, 32% de los empresarios de clase media y alta indicaron que adquirieron las competencias necesarias en seminarios privados o cursos cortos.

CUADRO 6.4  
FUENTES DE FORMACIÓN SOBRE LA CREACIÓN Y LA GESTIÓN DE EMPRESAS EN ECUADOR POR CLASE SOCIAL, 2011  
(% DE ENCUESTADOS)

FUENTE	CREACIÓN DE EMPRESA			GESTIÓN DE EMPRESA		
	CLASE MEDIA	CLASE ALTA	DIFERENCIA DE PROPORCIONES	CLASE MEDIA	CLASE ALTA	DIFERENCIA DE PROPORCIONES
Instrucción primaria o secundaria	5	0	5*	0	1	-1*
Instrucción universitaria	34	36	-2*	28	14	14**
Seminarios o cursos ofrecidos por la universidad	6	20	-14***	19	11	8*
Seminarios o cursos ofrecidos por la empresa privada	7	11	-4*	13	21	-8*
Cámaras de comercio o asociaciones profesionales	31	13	18**	18	21	-3*
Entidades gubernamentales	2	1	1*	2	2	0*
Patrones anteriores o actuales	11	2	9**	1	4	-3*
Seminarios a través de internet	8	3	5*	3	6	-3*

Nivel de significación estadística: \* = 10%; \*\* = 5%; \*\*\* = 1%.

Independientemente de la clase social, pocos empresarios —entre 1 y 2%— recurrieron a entidades gubernamentales para crear o gestionar sus empresas. Lo anterior puede indicar que los nuevos empresarios y los trabajadores independientes, más que los empresarios ya establecidos (los identificados en este estudio), aprovechan las iniciativas lanzadas últimamente por el gobierno ecuatoriano (como *Emprende Ecuador*).

Por último, la *empresa promedio de propiedad de un empresario de clase media* es un negocio familiar (69%) con seis años de operaciones ininterrumpidas. Las empresas se concentran en el mercado interno, principalmente en el comercio mayorista o al detal (30%), o en establecimientos de servicios como son las empresas inmobiliarias y firmas consultoras (25%). Tienen además un promedio de cuatro empleados y ventas anuales de \$100,000. La inversión inicial promedio es de cerca de \$10,000 y fue financiada principalmente con recursos propios del empresario (73%); sólo un 25% de los encuestados recibió fondos de familiares y amigos. La mayoría de estos resultados son similares a los que se suelen encontrar en los informes GEM sobre Ecuador.

La *empresa promedio de un empresario de clase alta* también es un negocio familiar con un promedio de ocho años de operaciones continuas. Se concentra en el mercado interno, principalmente en el sector de los servicios (38%) o en el del comercio mayorista o al detal (31%). Estos establecimientos tienen un promedio de siete empleados y de ventas anuales de \$240,000. La inversión inicial promedio fue de \$5,000 y se obtuvo principalmente de recursos propios (84%).

El que el nivel de inversión observado entre los empresarios de clase alta sea más bajo no deja de sorprender. Sin embargo, esto puede estar relacionado con el hecho de que tales empresarios se concentran en servicios de consultoría y de otra índole, mientras que los de clase media se dedican a la manufactura. En el Cuadro 6.5 se muestra una comparación de la inversión inicial entre empresarios de clase media y de clase alta en diversos sectores.

Las fuentes de recursos se presentan en la Gráfica 6.2. Como ya se indicó, se acude preferiblemente a los recursos propios del empre-

sario. Los de clase media obtienen fondos de familiares y amigos en mayor medida (más de 20%) que los de clase alta. Una vez más, el nivel de terceros inversionistas es muy bajo, lo cual señala un nivel relativamente bajo de utilización de redes de contactos.

CUADRO 6.5

INVERSIÓN INICIAL EN ECUADOR POR SECTOR Y CLASE SOCIAL, 2011 (\$)

SECTOR	CLASE ALTA	CLASE MEDIA	DIFERENCIA DE MEDIAS
Promedio	9,285	12,696	-3,411*
Agricultura	250,873	141,013	109,860*
Manufactura	30,783	31,537	-754*
Comercio	12,871	23,419	10,548
Construcción	10,823	9,123	-1,700*
Servicios empresariales	6,234	12,468	-6,798*
Transporte	6,060	12,858	-6,234*

Nivel de significación estadística: \* = 10%.

254

## EMPRESAS DINÁMICAS EN ECUADOR Y FUNCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL

Para determinar si las empresas creadas por empresarios ecuatorianos tienen «impacto», en esta sección los autores se concentran exclusivamente en el dinamismo de las mismas. A partir de una encuesta realizada entre 161 empresarios, se empleó una regresión logística para construir un modelo de perfil de potencial de crecimiento-empresa dinámica de Ecuador, en el que la variable dependiente es dinámica (uno representa a una empresa dinámica y cero a una que no lo es).<sup>139</sup> Se inclu-

<sup>139</sup> Las empresas que se tomaron en cuenta para este análisis tienen entre tres y 10 años de fundadas. Una empresa dinámica se define como aquella que ha aumentado su número de empleados. En el caso de las empresas nuevas (de tres o cuatro años de fundadas), se midió el crecimiento entre el primer y el último año observados. En el caso de las empresas con más años de fundadas (de cinco a 10 años), se calculó el crecimiento en dos lapsos: entre el

yeron atributos personales y de la empresa como son la edad y el tamaño de la familia (según Cuesta, Ñopo y Pizzolito, 2011), la experiencia empresarial y una variable ficticia que representa el negocio familiar (según Kantis *et al.*, 2004). A la luz de los estudios sobre empresas dinámicas de Kantis *et al.* (2004) y de Arteaga y Lasio (2009), se incluyeron las fuentes de financiamiento (Gráfica 6.2) y los factores externos que podrían entorpecer el proceso de creación de empresas. Por último, en el análisis se incorporaron aquellos factores internos (Cuadro 6.2) que según Shariffé y Saud (2009) pueden afectar el éxito de la actividad empresarial, especialmente en países en desarrollo como Ecuador.

255

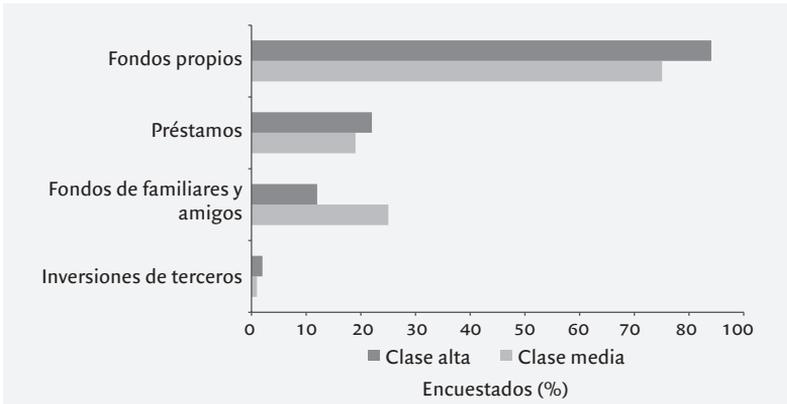
Liao y Welsch (2005) concluyen que lo que diferencia a los empresarios de quienes no lo son es su competencia y su capacidad de crear capital social. Se construyeron dos variables más con el objeto de captar el efecto del capital social: una de «red de contactos cercanos» y la otra de «red de contactos lejanos». Cuando se utiliza el marco de referencia concebido por Schött (2011), se considera que la red de contactos de un empresario comprende varios ámbitos: el privado (familiares y amigos), el profesional (abogados, contadores, bancos), el empresarial (desconocidos, inversionistas, mentores, investigadores, asesores públicos), el mercado (competidores, proveedores, clientes) y de trabajo (jefes, colegas). Estos ámbitos se agruparon en dos categorías de acuerdo con el nivel de proximidad: cercano (privado y laboral) y lejano (mercado, profesional y empresarial).

Se llevó a cabo un análisis exploratorio de factores de las variables relacionadas con las fuentes de apoyo usadas por los empresarios para resolver los problemas que se pudieran presentar durante el proceso de creación de sus negocios. Surgieron dos fuentes principales: una constituida por clientes, proveedores, centros universitarios de investigación, entidades gubernamentales y cámaras de comercio u organizaciones gremiales, y otra configurada por la familia, las amistades y los colegas.

---

primer año y el tercer año de operaciones y entre el tercer año y el último año observados. Se considera que una empresa con más años es dinámica si ha crecido en ambos lapsos.

GRÁFICA 6.2  
FUENTES DE FONDOS PARA EMPRESARIOS DE ECUADOR  
POR CLASE SOCIAL, 2011



256

La *red de contactos cercanos* es una variable ficticia que asume el valor de uno cuando el empresario ha recibido apoyo de familiares, amigos o colegas para resolver problemas, y de cero cuando no es así. La *red de contactos lejanos* es una variable ficticia que asume el valor de uno cuando el empresario ha recibido apoyo de dependencias gubernamentales, cámaras de comercio, proveedores, clientes y universidades o centros de investigación para resolver problemas, y de cero cuando no es así.

En el modelo resultante (Cuadro 6.6), la probabilidad de que la empresa sea dinámica aumenta considerablemente cuando se han detectado oportunidades de negocios en los seis meses siguientes, se tienen inconvenientes en la búsqueda de proveedores adecuados o para afrontar los costos elevados de materiales y recursos humanos, se manejan obstáculos burocráticos y se ha recibido apoyo de la red de contactos más cercana (familiares, amistades y colegas). La falta de experiencia sobre el contexto de la empresa y de conocimientos sobre cómo establecer un negocio hacen que esta proporción disminuya. La prueba de Hosmer y Lemeshow revela que el modelo se ajusta bien; su clasificación general es del 75%. También se muestra la correlación entre las variables inde-

pendientes; ninguna de éstas presenta una correlación significativa (todas se ubican por debajo de 0.4 en términos absolutos).

Algunas de las variables que aumentan la probabilidad de que una empresa sea dinámica podrían percibirse como contrarias a lo que indica el sentido común. Los empresarios que han tenido que lidiar con la burocracia y que han afrontado dificultades en el acceso a proveedores y tecnologías adecuados inciden positivamente en el nivel de dinamismo de la empresa; esto conduce a pensar que son más exigentes en cuanto a los insumos que emplean, lo que a su vez hace que tornen más competitivos en el mediano plazo. En otras palabras, puede tratarse de un caso de causalidad inversa. Las empresas dinámicas encaran problemas más complejos en comparación con las empresas que no lo son; por lo tanto, declaran tener limitantes similares a las que se mencionan aquí.

Ser «optimista» en términos de las oportunidades de negocios que se perciben, también aumenta la probabilidad de que el empresario sea dinámico.

Un resultado sumamente interesante —que no sorprendente— es que tener una red de contactos cercanos (familiares, amigos y colegas) aumenta la probabilidad de que el negocio sea dinámico. Los empresarios que tienen acceso a una red cercana tienen una probabilidad 0.177 mayor de poseer una empresa dinámica que quienes no la tienen. No se concluyó que tener una red de apoyo lejana produzca un efecto significativo. Los resultados concuerdan con los de Schött (2011) cuando se dice que los empresarios latinoamericanos a menudo recurren a asesores que hacen parte de su entorno privado. Así, aunque las redes de contactos de los empresarios ecuatorianos son por lo general débiles, producen un efecto significativo en el logro de los objetivos por parte de la empresa. Como sugieren Damirchi, Shafai y Paknazar (2011), los empresarios con un capital social significativo tienen un mejor acceso a fuentes e información que pueden contribuir al proceso de creación de empresas. Por lo tanto, les es más sencillo identificar oportunidades de negocios de manera más eficaz.

CUADRO 6.6  
 MODELO DE REGRESIÓN LOGÍSTICA: EMPRESA DINÁMICA DE ECUADOR, 2011

VARIABLE	B	WALD	EXP (B)	EFFECTOS MARGINALES
Oportunidades de negocios***	1.290	9.641	3.632	0.245
Limitación de costos elevados de recursos***	1.849	10.105	6.354	0.305
Limitación de acceso a proveedores***	1.876	8.818	6.528	0.307
Inexperiencia en el contexto del negocio***	-1.482	7.605	0.227	-0.346
Falta de conocimientos sobre cómo poner en marcha una empresa**	-1.575	6.653	0.207	-0.363
Limitantes burocráticas**	0.967	5.185	2.629	0.198
Cerrar redes	0.844	3.862	2.325	0.177
Constante	-1.243	8.259	0.289	-0.298
Log. de probabilidad				
	Prueba de R2	Prueba de R2	Prueba de Hosmer y Lemeshow	
	Cox y Snell	Nagelkerke		
	0.256	0.345	10.624 (0.224)	
	160.189			

Nivel de significación estadística: \*\* = 5%; \*\*\* = 1%.

## MOVILIDAD INTERGENERACIONAL

Ordeñana y Villa (próximo a publicarse) concluyen que la actividad empresarial tiene un efecto significativo en la movilidad intrageneracional. En esta sección se emplean datos de encuestas para comprobar si una y otra guardan relación. En particular, los autores se propusieron determinar qué variables son clave para mejorar la situación económica de los empresarios a través del tiempo. Se ejecutó una regresión logística definiendo la variable dependiente como de «movilidad ascendente» (con un valor de uno si el empresario experimentó una mejora de su situación económica y de cero si no fue así). Se considera que la situación económica inicial es aquella en la que el empresario indicó haber nacido, mientras que la situación actual corresponde a su nivel de ingresos en el momento de la encuesta. Se emplearon varias variables independientes, especialmente del conjunto de datos empresarial (como factores externos, negocio familiar) y del conjunto individual (como sexo y acceso a formación).

259

En el modelo, las variables «sexo» (ser de sexo masculino) y «obtener préstamos para hacer la inversión inicial» son factores que aumentan la proporción entre empresarios con movilidad ascendente y empresarios con movilidad descendente. El uso de recursos provenientes de la familia para hacer la inversión inicial disminuye tal proporción. La prueba de Hosmer y Lemeshow indica que el modelo se ajusta bien, con una clasificación general de 1.676 (0.892) (véase el Cuadro 6.7).

Conviene ser cautelosos al analizar estos resultados. Se emplearon los niveles de ingresos y la condición social de nacimiento que declararon los empresarios para construir la variable dependiente «movilidad ascendente». Alrededor de 25% de los individuos encuestados se negaron a declarar sus ingresos. Por consiguiente se eliminaron esas observaciones estadísticas. El hecho de que ser de sexo masculino aumente la probabilidad de lograr movilidad ascendente no resulta completamente sorprendente: en la mayoría de los

sectores «dinámicos» como son las actividades industriales, de servicios y de intermediación financiera, son más los empresarios de sexo masculino que las de sexo femenino.

CUADRO 6.7  
MODELO DE REGRESIÓN LOGÍSTICA: MOVILIDAD ASCENDENTE  
DE EMPRESARIOS EN ECUADOR, 2011

VARIABLE	B	WALD	EXP (B)
Sexo (masculino)	0.886	3.799	2.426
Recursos familiares***	-2.018	13.089	0.133
Uso de préstamos**	1.568	6.328	4.796
Gestión de aspectos tributarios del negocio**	1.077	5.560	2.935
Constante	-0.271	0.407	0.763
Log. de probabilidad	Prueba de R2 Cox y Snell	Prueba de R2 Nagelkerke	Prueba de Hosmer y Lemeshow
	149.899	0.195	0.268
			1.675 (0.892)

Nivel de significación estadística: \*\* = 5%; \*\*\* = 1%.

El uso de préstamos —elemento que demuestra al menos algún tipo de participación de terceros en la empresa— aumenta la probabilidad de movilidad ascendente. En cambio, apoyarse principalmente recursos de la familia la disminuye, quizá por un efecto de escala. Esos fondos suelen ser menores que los préstamos o que las inversiones de terceros.

En el Cuadro 6.8 se presenta la matriz de transición intergeneracional. Ahí se observan las probabilidades de transición que se registran entre las tres clases sociales. Aquí nuevamente el origen familiar es el que declararon directamente los empresarios, mientras que la condición del momento se calculó (como se hizo anteriormente, al aplicar el criterio de una PPA de \$10 a \$50) a partir del ingreso declarado por ellos. Un total de 60% de los empresarios encuestados logra-

ron movilidad ascendente, 32% de ellos se mantuvieron en la misma clase y 8% registraron movilidad descendente (en su mayoría pasaron de la clase alta a la clase media).

Resulta evidente que el haber hecho sólo cien observaciones limita las conclusiones que se pueden extraer de la matriz de transición que se muestra en el Cuadro 6.8. Se necesitan más investigaciones para poder confirmar los efectos intergeneracionales de la actividad empresarial.

CUADRO 6.8  
MATRIZ DE TRANSICIÓN INTERGENERACIONAL EN ECUADOR, 2011  
(NÚMERO DE ENCUESTADOS)

261

ORIGEN FAMILIAR (CLASE)	CLASE SOCIAL ACTUAL			TOTAL
	BAJA	MEDIA	ALTA	
Baja	0	13	15	28
Media	1	19	35	54
Alta	0	7	11	18
Total	1	38	61	100

## COMENTARIOS FINALES Y RECOMENDACIONES DE POLÍTICA

La pregunta de si la actividad empresarial es o no una condición suficiente para que un país se desarrolle sigue sin respuesta. Ahora bien, como se ha tratado de demostrar en este capítulo, en países como Ecuador, el empresariado puede cumplir un papel importante en el mejoramiento del desempeño económico.

En este capítulo se concluye que tanto los empresarios de clase media como los de clase alta deben hacer frente a problemas similares, aunque los empresarios de clase media se muestran más preocupados sobre el tema del financiamiento que sus contrapartes de clase alta. Unos y otros deben hacer frente a dificultades en la creación de redes de contactos para obtener más clientes, provee-

dores y socios. Asimismo dependen de sus propios recursos, tanto como de los familiares y amigos, y de los de terceros inversionistas. Esto indica que hay cabida para el apoyo del sector público; por lo tanto, las agencias gubernamentales que promueven la actividad empresarial deberían ayudar a los empresarios a obtener acceso a nuevos inversionistas y a nuevas tecnologías con las que puedan mejorar sus empresas. También se concluye, al igual que Arteaga y Lasio (2009), y como indican los informes del GEM, que la mayoría de los negocios son pequeños y tienen pocas probabilidades de lograr un crecimiento significativo. El capital social —principalmente familiares ya amigos— es fundamental para determinar el nivel de dinamismo de una empresa. Mejorar las competencias de creación de redes de los empresarios puede producir un efecto importante en el tamaño y el impacto de las empresas ecuatorianas, un tema que debería ser objeto de futuras investigaciones.

Una limitación de este estudio es la concentración en los dueños de negocios como variable sustituta de los emprendedores. Carland *et al.* (1984) sostienen que, aunque hay similitudes entre los dueños de pequeñas empresas y los emprendedores, éstos no se definen exactamente según el mismo concepto. Según Lazear (2005), alguien que trabaje por su cuenta puede ser emprendedor si tiene talentos que abarquen varias competencias; a saber, liderazgo de equipos, toma de decisiones y aptitudes gerenciales. Lo anterior puede diferenciar a un emprendedor de un «todero» que trabaje de manera independiente, por ejemplo. A nivel empírico, Lazear considera emprendedores a los individuos que trabajan de manera independiente si ellos mismos consideran que han creado un negocio. Aunque es posible que el trabajo independiente no corresponda exactamente con el del emprendedor,<sup>140</sup> varios autores consideran que sí existe cierta medi-

---

140 Por ejemplo, Hisrich y Brush (1985, 15) definen la actividad empresarial como «el proceso de crear algo diferente que tenga valor, dedicándole el tiempo y el empeño necesarios, asumiendo los riesgos financieros, psicológicos y sociales concomitantes, y obteniendo las

da de coincidencia entre estos dos conceptos (Carroll y Mosakowski, 1987). El trabajo independiente ha aportado un punto focal para la investigación de la actividad empresarial (Nicolaou et al., 2009). En el *Global Entrepreneurship Monitor* se considera que es un indicador de la participación del individuo en la creación de empresas, especialmente cuando la motivación es la necesidad (Kelley et al., 2011). En cuanto a la evaluación empírica, en este capítulo se define al dueño de una empresa como una variable sustituta del emprendedor. Sin embargo, sería interesante ver el efecto de usar el trabajo independiente en su lugar, especialmente para determinar las políticas públicas requeridas para abordar a cada tipo de emprendedor.

263

La matriz de transición intergeneracional indica que ser empresario produce un efecto importante en la movilidad. Por último, las entidades gubernamentales —entre ellas las encargadas de promover las exportaciones como Pro Ecuador, creada recientemente— pueden cumplir un papel en apoyo del empresariado al mejorar su nivel de acceso a alternativas de financiamiento, mejores tecnologías y redes de apoyo más amplias.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acemoglu, D. y F. Zilibotti. 1997. «Was Prometheus Unbound by Chance? Risk, Diversification, and Growth». En: *Journal of Political Economy*. 105 (4): 709–51.
- Acs, Z. y J. E. Amorós. 2008. «Entrepreneurship and Competitiveness Dynamics in Latin America». En: *Small Business Economies*. 31 (3): 305–22.
- Alesina, A. y R. Perotti. 1996. «Income Distribution, Political Instability, and Investment». En: *European Economic Review*. 105 (4): 709–51.
- Amorós, J. y O. Cristi. 2010. «Poverty, Human Development, and En-

---

recompensas resultantes en términos de satisfacción pecuniaria y personal».

- trepreneurship». En: *The Dynamics of Entrepreneurship: Theory and Evidence*. M. Minitti (Editor). Oxford, Oxford University Press.
- Arteaga, M. E. 2011. «Perfil de los emprendedores de la región». Centro de Desarrollo de Emprendedores (CEEMP), Escuela Superior Politécnica del Litoral. Documento mimeografiado.
- Arteaga, M. E. y V. Lasio. 2009. «Empresas dinámicas en Ecuador: Factores de éxito y competencias de sus fundadores». En: *Academia: Revista Latinoamericana de Administración*. 42 (mayo): 49–67.
- Autio, E. 2007. *Global Report on High-Growth Entrepreneurship*. Global Entrepreneurship Monitor. Babson Park: Babson College y Londres: London Business School.
- Bratkovic, T., B. Antoncic y M. Ruzzier. 2009. «Differentiating Strategic Utilization of Entrepreneur's Resource-Based Social Capital and Small Firm Growth». En: *Journal of Management and Organization*. 15 (4): 486–99.
- Burt, R. S. 1992. *Structural Holes*. Cambridge (EE.UU.), Harvard University Press.
- Canelas, C. 2010. «Poverty, Inequality, and Income Mobility: The Case of Ecuador; a Pseudo-Panel Approach». Tesis de maestría, Université Paris 1, Panthéon-Sorbonne, Universität Bielefeld, Escuela de Economía de París.
- Carland, J. W., F. Hoy, W. R. Boulton y J. C. Carland. 1984. «Differentiating Entrepreneurs from Small Business Owners: A Conceptualization». En: *Academy of Management Review*. 9 (2): 354–59.
- Carroll, G. R. y E. Mosakowski. 1987. «The Career Dynamics of Self-Employment». En: *Administrative Science Quarterly*. 32 (4): 570–89.
- Castellani, F. y G. Parent. 2011. «Being 'Middle Class' in Latin America». Documento de trabajo No. 305. Centro para el Desarrollo de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), París.
- Corporación Latinobarómetro. 2011. *2010 Report*. Disponible: <http://www.latinobarometro.org>.
- Cuesta, J., H. Ñopo y G. Pizzolito. 2011. «Using Pseudo-Panels to Es-

- imate Income Mobility in Latin America». En: *Review of Income and Wealth*. 57 (2): 224-46.
- Damirchi, G. V., J. Shafai y J. Paknazar. 2011. «Surveying of Social Capital's Effect on Entrepreneurship». En: *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*. 3 (2): 1101-11.
- Doepke, M. y F. Zilibotti. 2005. «Social Class and the Spirit of Capitalism». En: *Journal of the European Economic Association*. 3 (2-3): 516-24.
- Easterly, W. 2001. «The Middle-Class Consensus and Economic Development». En: *Journal of Economic Growth*. 6 (4): 317-35.
- Ferri, P. J., D. Deakins y G. Whittam. 2009. «The Measurement of Social Capital in the Entrepreneurial Context». En: *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*. 3 (2): 138-51.
- Franco, R., M. Hopenhayn y A. León. 2011. «Crece y cambia la clase media en América Latina: Una puesta al día». En: *Revista CEPAL*. 103 (abril): 7-26.
- Hisrich, R. D. y C. G. Brush. 1985. «Women and Minority Entrepreneurs: A Comparative Analysis». En: *Frontiers of Entrepreneurial Research*. J. A. Hornaday, E. B. Shils, J. A. Timmons y K. H. Vesper (Editores). 566-87. Babson Park, Babson College.
- INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos). 2005. *Las condiciones de vida de los ecuatorianos, encuesta de condiciones de vida: Quinta ronda*. Disponible: <http://www.inec.gob.ec>.
- IPSA Group. 2010. *Ecuador Overview 2010*. Guayaquil, IPSA Group. Disponible: <http://www.ipsa.com.ec/overview.htm>.
- Kantis, H., P. Angelelli y V. Moori. 2004. *Desarrollo emprendedor: América Latina y la experiencia internacional*. Washington, DC, Banco Interamericano de Desarrollo y FUNDES Internacional.
- Kelley, D. J., N. Bosma y J. E. Amorós. 2011. *Global Entrepreneurship Monitor: Global Report 2010*. Babson Park, Babson College, Global Entrepreneurship Research Association.
- Kharas, H. 2010. «The Emerging Middle Class in Developing Countries». Documento de trabajo No. 285. Centro para el Desarrollo de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), París.

- Lasio, V., M. E. Arteaga y G. Caicedo. 2009. *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2008*. Guayaquil, Escuela Superior Politécnica del Litoral.
- . 2010. *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2009*. Guayaquil, Escuela Superior Politécnica del Litoral.
- Lazear, E. P. 2005. «Entrepreneurship». En: *Journal of Labor Economics*. 23 (4): 649–80.
- Liao, J. y H. Welsch. 2005. «Roles of Social Capital in Venture Creation: Key Dimensions and Research Implications». En: *Journal of Small Business Management*. 43 (4): 345–62.
- 266 Nahapiet, J. y S. Ghoshal. 1998. «Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage». En: *Academy of Management Review*. 23 (2): 242–66.
- Nicolaou, N., S. Shane, L. Cherkas, J. Hunkin y T. D. Spector. 2009. «Is the Tendency to Engage in Entrepreneurship Genetic?». En: *Management Science*. 54 (1): 167–79.
- OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos). 2010a. «Family Affair: Intergenerational Social Mobility across OCDE Countries». En: *Economic Policy Reforms: Going for Growth*. París, OCDE.
- . 2010b. *Perspectivas Económicas de América Latina*. Centro para el Desarrollo de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), París.
- Ordeñana, X. y R. Villa. «Mobility and Entrepreneurship in Ecuador: A Pseudo-Panel Approach». En: *Latin American Journal of Economics*. Próximo a publicarse.
- Pressman, S. 2007. «The Decline of the Middle Class: An International Perspective». En: *Journal of Economic Issues*. 40 (1): 181–200.
- Quadrini, V. 2000. «Entrepreneurship, Saving, and Social Mobility». En: *Review of Economic Dynamics*. 3 (1): 1–40.
- Ravallion, M. 2009. «The Developing World's Bulging (but Vulnerable) 'Middle Class'». Documento de trabajo para investigación de políticas No. 4816. Banco Mundial, Washington, DC.
- Revista Líderes. 2011. «Clase media creció su poder de compra en

- cuatro años». En: *Revista Líderes*. Enero, 17-21. Disponible: [http://ecuador.ahk.de/fileadmin/ahk\\_ecuador/news\\_bilder/Clipping/Enero\\_2011/17-21\\_Enero/Clase\\_media.pdf](http://ecuador.ahk.de/fileadmin/ahk_ecuador/news_bilder/Clipping/Enero_2011/17-21_Enero/Clase_media.pdf).
- Schött, T. 2011. «Networks and Entrepreneurs in Latin America: A Comparison among Countries». Universidad del Sur de Dinamarca, Odense. Documento mimeografiado.
- Shane, S. 2009. «Why Encouraging More People to Become Entrepreneurs Is Bad Public Policy». En: *Small Business Economics*. 33 (2): 141-49.
- Shariffe, N. M. N. y M. B. Saud. 2009. «An Attitude Approach to the Prediction of Entrepreneurship on Students at Institution of Higher Learning in Malaysia». En: *International Journal of Business and Management*. 4 (4): 129-35.
- Solimano, A. 2008. «The Middle Class and the Development Process: International Evidence». Julio. Disponible: [http://www.andressolimano.com/articles/inequality/The%20Middle%20Class%20and%20the%20Development%20Process%20PAPER%20%20\\_July%2008,%202008\\_.pdf](http://www.andressolimano.com/articles/inequality/The%20Middle%20Class%20and%20the%20Development%20Process%20PAPER%20%20_July%2008,%202008_.pdf).
- Superintendencia de Compañías. 2009. «Constituciones y aumento de capital de compañías por actividad económica». Boletín Estadístico del Sector Societario acumulado año 2009, Superintendency of Companies, Guayaquil. Diciembre. Disponible: <http://www.supercias.gob.ec>.
- Torche, F. y L. López Calva. «Stability and Vulnerability of the Latin American Middle Class». En: *Dilemmas of the Middle Class around the World*. Katherine Newman (Editora). Nueva York, Oxford University Press. Próximo a publicarse.
- Unger, J., A. Rauch, M. Frese y N. Rosenbusch. 2011. «Human Capital and Entrepreneurial Success: A Meta-Analytical Review». En: *Journal of Business Venturing*. 26 (3): 341-58.
- Valdez, R. 2011. «Clase media: La consentida de los proveedores inmobiliarios en Ecuador». América Economía On Line. Disponible: <http://www.americaeconomia.com>.

- WEF (Foro Económico Mundial). 2012. *Global Competitiveness Report*. Ginebra, WEF.
- Xu, Y. 2011. «Entrepreneurial Social Capital and Cognitive Model of Innovation». En: *Management Research Review*. 34 (8): 910–26.
- Zorn, O. 2004. «Influence of Entrepreneurial Capital on Entrepreneurial Dynamics». En: *Economic and Business Review*. 6 (3): 486–99.



## ÍNDICE ANALÍTICO

- Acemoglu, D., 173, 232
- Acs, Z. J., 199, 202, 232
- actividad empresarial destructiva, 202-03
- actividad empresarial en América Latina, 18-19, 23-41. Véase también
- países específicos
  - capital social y, 29-30. Véase también capital social y redes
  - capitalismo y, 79
  - clase media y, 26, 45-92. Véase también clase media
  - como porcentaje de la población, 89-90
  - conceptos, definiciones y teorías de la actividad empresarial, 46-62, 54r
  - crecimiento económico y, 261
  - definición y medición, 39, 53-4r, 144-45, 174-76, 262-63, 262n140
  - etapas del proceso empresarial, 54r, 101-02, 117, 119c, 232,
  - fomento de políticas públicas, 17-8, 25, 30-9. Véase también políticas públicas
  - futuros temas de investigación, 39-41
  - movilidad social y, 79-88. Véase también movilidad social
  - perspectivas regionales e internacionales sobre, 26, 99-136. Véase también perspectivas regionales e internacionales
  - restricciones sobre, 103-04
  - valores y rasgos de, 23-24, 28-29. Véase también

## valores y rasgos de los empresarios

- 270
- Aghion, P., 172
  - Alesina, A., 207, 234
  - Amoranto, G., 74n31, 75
  - Amorós, J. E., 100, 100n44, 101, 231-32, 245
  - Análisis Comparativo de Movilidad Social en Países Industrializados (CASMIN), 150n80
  - Anchorena, José, 28-29, 171
  - Angelelli, P., 100-01, 103, 105, 113, 117, 134, 235, 242
  - Antoncic, B., 240
  - Ardagna, S., 172
  - Argentina, 28-29, 171-221
    - búsqueda de rentas en, 176, 199, 202-204, 203c
    - capital social y redes en, 18n63
    - conjunto de datos de, 105, 174
    - distribución del ingreso en, 181g
    - educación y capacitación en, 180g, 190, 191c
    - efecto de las políticas públicas sobre la actividad empresarial en, 171-73, 198-206, 201c, 203c, 205-206c
    - empleo público y actividad empresarial en, 207-18, 209c, 211g, 215c, 217c, 220
    - empresarios como porcentaje de la población en, 89, 89-90n43
    - empresarios de clase alta en, 219-20
    - empresarios de oportunidad y por necesidad en, 172, 183g, 224-25c
    - empresarios formales e informales en, 183g, 200, 201c, 225-26c
    - empresas registradas versus no registradas en, 200, 201-02c, 204-06, 205-06c
    - encuestas de hogares en, 107n51
    - evolución del empresariado a través del tiempo, 184-86, 184-85g

- experiencia laboral de los empresarios en, 112n56
- financiamiento, acceso a, 172-73, 200-01, 202c
- habilidades, empresariales, adquisición de, 114n60, 116n61-62
- innovación en, 203c
- movilidad internacional y actividad empresarial en, 55
- naturaleza y alcance de la actividad empresarial en, 171-73, 177-86, 180-81g, 183-85g, 218-20, 221-23c
- obstáculos para hacer negocios en, 204-06
- ocupación de los padres, efectos de, 188, 189c, 220
- origen familiar y actividad empresarial en, 109n53, 114n60, 186-90, 188g, 189c, 219-20
- población de, 178n100
- postura política de la clase media en, 66
- razones negativas para crear una empresa en, 113n59
- riqueza de los padres, efectos de, 186-91, 188g, 189c, 191c, 217
- ruptura entre una clase media numerosa y el crecimiento económico en, 171-72
- valores y rasgos de los empresarios en, 192-98, 194c, 195g, 197c, 220
- argumento de la economía política para una clase media fuerte, 66-67, 91
- Arteaga, Elizabeth (M. E.), 29, 238-39, 241-42, 245-46, 255, 262
- Audretsch, D. B., 199, 202
- Australia, valores y rasgos de los empresarios en, 195-96, 197c, 220
  
- Banco Asiático de Desarrollo, 74n31, 75
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID), 99, 134, 173n96, 204
- Banco Mundial, 34, 37n4, 104, 172, 199
- Banerjee, A. V., 64, 65n20, 68
- Baumol, W., 172, 199, 202
- Behrman, J., 81r, 149, 150n81

- BID (Banco Interamericano de Desarrollo), 99, 134, 173n96, 204
- Birdsall, N., 61, 67-69, 81r
- Bloomberg, Michael, 56
- Bolivia
- empresarios como proporción de la población en, 87n40
  - microempresas y empresariado por necesidad en, 89, 90
- Brasil
- conjunto de datos de, 105
  - Empresario Individual, 35n3
  - encuestas de hogares en, 107n51
  - financiamiento, acceso a, 172-73
  - ingresos de la clase media en, 68
  - movilidad intergeneracional en, 84
  - postura política de la clase media en, 66
  - restricciones sobre la actividad empresarial en, 127n72
  - valores y rasgos de los empresarios en, 195-96
- Bratkovic, T., 240
- Braunerhjelm, P., 202
- Brin, Sergei, 82
- burguesía. Véase también clase media
- Burt, R. S., 240
- búsqueda de rentas, 176, 199, 202-04, 203c
- Campos-Vázquez, R., 141
- Cantillon, Richard, 46
- capacitación. Véase educación y capacitación
- capital humano y actividad empresarial, relación entre, 51-52, 102.
- Véase también educación y capacitación; capital social y redes
- capital social y redes
- en Argentina, 118n63
  - en Ecuador, 128n73, 240-41, 250-51, 251c, 254-57, 261-62
  - en México, 118n63, 128n73
  - importancia de, 29-30, 240-41, 261-62

- investigaciones adicionales sobre, necesidad de, 41
- perspectivas regionales e internacionales sobre, 117-18, 118c, 127-29, 131c
- políticas públicas sobre, 39, 133, 262
- redes de contactos cercanos y redes de contactos lejanos, 255-57, 258c
- capitalismo y actividad empresarial, 79
- Capitalismo y libertad (Friedman, 1962), 79
- características de los empresarios. Véase valores y rasgos de los empresarios
- Cárdenas, M., 68-69
- Carland, J. W., 262
- CASMIN (Análisis Comparativo de Movilidad Social en Países Industrializados por sus siglas en inglés), 150n80
- Castellani, F., 67, 69, 70n25, 99, 187n108, 236n130, 237
- CEEY (Centro de Estudios Espinosa Yglesias), México, 143
- Centro de Estudios Espinosa Yglesias (CEEY), México, 143
- Censo Económico Nacional de 2004-2005 y Censo Nacional Agropecuario de 2008, Argentina, 199n115
- CGD (Centro para el Desarrollo Global), 75
- Chile
  - capital social y redes en, 118n63, 128n73
  - conjunto de datos de, 105
  - edad al momento del lanzamiento empresarial en, 109n52
  - empresas, características de, 124n67
  - experiencia laboral previa al lanzamiento empresarial, 111n55
  - financiamiento, acceso a, 172
  - habilidades, empresariales, adquisición de, 116n61
  - movilidad intergeneracional en, 83
  - origen familiar y actividad empresarial en, 109n53, 113n58
  - postura política de la clase media en, 66
  - probabilidad de caer en la pobreza, 147n79

- razones negativas para crear una empresa en, 113n59  
 restricciones sobre la actividad empresarial en, 127n72  
 valores y rasgos de los empresarios en, 195-96  
 vulnerabilidades de la clase media en, 78
- China, clase media en, 76
- Chomsky, Noam, 73
- Chun, N., 74n31, 75
- clase media,  
 análisis sociopolítico de Marx sobre, 60n15  
 Argentina, ruptura entre una clase media numerosa y el  
 crecimiento económico en, 171-72  
 como consumidores, 65  
 como empleados, 64n19  
 conceptos, definiciones y teorías de la actividad empresarial, 46-58, 54r  
 crecimiento económico y, 61-62, 76-77, 171-72, 233-34, 236  
 definición y medición, 39, 67-71, 67n22, 69n24, 91, 237  
 desigualdad y, 76, 234  
 educación y actividad empresarial en, 90  
 empoderamiento y, 77  
 en Ecuador, 233-34, 236-37, 242, 247, 261  
 en la economía del conocimiento, 85  
 espíritu emprendedor y valores asociados con, 17, 25, 58-60, 63-65, 71-74  
 estabilidad política de, 66-67, 91  
 implicaciones políticas de centrarse en, 32,  
 México, vulnerabilidades en, 78-79  
 movilidad social, concepto de, 79-88  
 orígenes familiares de los empresarios en, 52-53, 90  
 perspectivas regionales e internacionales sobre los empresarios de. Véase perspectivas regionales e internacionales  
 predominio como empresarios América Latina, 100

- PYMES y, 61, 234
- vulnerabilidades de, 77-79
- clase social, 17-18, 24-25, 58-60. Véase también clase media; empresarios de clase alta
  - autopercepción de los empresarios con respecto a su, 234
  - de los empresarios en Ecuador, 234, 242, 247
  - definición y medición, 60, 70-71
  - distribución porcentual de, 90
  - heterogeneidad de los empresarios con respecto a, 59
  - ideologías asociadas con, 60n15
  - implicaciones políticas de, 32-33
  - ingreso y distribución de las clases en México, 147-49, 148-49g
  - origen familiar, influencia de, 52-53
  - perspectivas regionales e internacionales sobre, 107-08c, 128n73
  - renovado interés por, 59
  - valores, dependencia de la clase, 73-74
- Colombia
  - empresarios como porcentaje de la población en, 89
  - movilidad social y actividad empresarial en, 87
  - valores y rasgos de los empresarios en, 195-96
- Corea, República de
  - capital social y redes en, 128
    - conjunto de datos de, 105
    - empresas, características de las, 124n68
    - etapas del proceso empresarial en, 117
    - financiamiento, acceso a, 121
    - modelos de rol de los empresarios, importancia de, 113, 114c
    - restricciones sobre la actividad empresarial en, 127-28
  - corrupción, como restricción sobre la actividad empresarial, 204, 205-06c, 221, 239

costos de hacer empresa, 33-34  
 creación de empleo, 18, 173, 232, 236  
 creación de empresas y empresariado, 54r  
 crecimiento económico  
 actividad empresarial y, 261  
 clase media y, 60-62, 76-77, 171, 233-34, 236-37  
 crédito. Véase financiamiento, acceso a  
 Cristi, O., 231  
 cultura urbana y actividad empresarial, 41, 84-85

276

Damirchi, G. V., 257  
 Danninger, S., 207  
 Davies, J. C., 67  
 Deakins, D., 240  
 Deaton, A., 81r  
 Deolalikar, A., 74n31, 75  
 desarrollo de aptitudes  
     como objetivo de política, 35-37  
     enfoque de Sen, 32n2  
 desigualdad  
     clase media y, 76, 234  
 desigualdad de oportunidades, medición, 141n74  
     movilidad social y, 87, 91  
     perspectivas regionales e internacionales sobre, 103n47  
 diáspora china, 55  
 dinámicas ocupacionales de la actividad empresarial, 40, 143  
 dinamismo empresarial  
     definición, 238n133, 238n134, 254n139  
     empleo en el sector público y, 29  
     en Ecuador, 238-39, 242-43, 254-57, 258c, 262  
     modelos de rol para, 33  
     perspectivas regionales e internacionales sobre, 102-04  
     tamaño de la clase media y, 171

Doepke, M., 51110, 237

Doing Business, informe (Grupo del Banco Mundial), 34

Duflo, E., 64, 65120, 68, 99

Easterly, William, 61, 62, 66, 99, 233

economía del conocimiento, 85, 85138

economía informal y actividad empresarial, 18, 24, 54, 59, 86-87,  
183g, 200, 201c, 225-26c

economía holandesa y valores empresariales, 193, 1931113

economía neoclásica y actividad empresarial, 47, 72

Ecuador, 29-30, 231-63

capital social y redes en, 128173, 240-41, 250-51, 251c,  
254-57, 262

clase media en, 233-34, 236-37, 242, 247, 261

clase social de los empresarios en, 234, 242, 247

conjunto de datos de, 105, 241-47

crisis económica de 1999 en, 233

dinamismo empresarial en, 238-39, 242-43, 254-57, 258c,  
262

educación y capacitación en, 235-36, 251, 252c

empresarios de clase alta en, 234, 242, 245, 249-54, 249-  
52c, 254c, 261

empresas familiares como el tipo de empresa más común  
en, 253

entidades gubernamentales, uso empresarial de, 251g, 253

entorno empresarial, medición, 246-47

experiencia laboral de los empresarios en, 112156

financiamiento, acceso a, 245, 250c, 256g

habilidades, empresariales, 114160, 116161, 245, 247, 248g

innovación en, 232, 246

microempresas y empresariado por necesidad, 89-90

motivaciones, actitudes y competencias en, 245, 247, 248g

movilidad intergeneracional en, 243, 259-61, 261c

- 278
- movilidad social y actividad empresarial en, 237
  - naturaleza y características de la iniciativa empresarial en, 235-41, 242, 244-45
  - niveles de inversión, 253, 254c
  - origen familiar y actividad empresarial en, 109n53, 112n56, 113n57, 114n60
  - Pro Ecuador, 263
  - Programa Emprende Ecuador, 231n124, 253,
  - recomendaciones de políticas públicas para, 261-63
  - restricciones sobre la actividad empresarial en, 127n72, 248-50, 249-50c
  - edad al momento del lanzamiento empresarial, 40, 53, 108-09
  - EDS (Encuesta de Desarrollo Social), Argentina, 187, 187n107
  - educación y capacitación
    - abandono escolar como empresarios, 82
    - capital humano y actividad empresarial, relación entre, 51-52, 102
    - de los empresarios de clase media, 90
    - desarrollo de aptitudes para la actividad empresarial a través de, 36
    - en Argentina, 180g, 190, 191c
    - en Ecuador, 235, 251, 252
    - en la economía del conocimiento, 85
    - en México, 110n54, 157, 158-9c
    - en Perú, 110n54
    - habilidades, empresariales, adquisición de, 114-17, 115c
    - motivación para la iniciativa empresarial y, 111-12, 112c
    - movilidad intergeneracional y actividad empresarial en México, 157, 158-9c
    - perspectivas regionales e internacionales sobre, 109-11, 114-17, 115c
    - políticas públicas de mejora, 133
  - Eid, A., 86, 90
  - El Salvador

- conjunto de datos de, 105
- encuestas de hogares en, 107n51
- restricciones sobre la actividad empresarial en, 127n72
- emigración/inmigración y actividad empresarial, 55-56, 88n42
- EMOVI-2006 (Encuesta ESRU de Movilidad Social en México 2006), 27, 142n75, 143, 146, 150n81, 165
- empleados que se convierten en empresarios, 51
- empleo público y actividad empresarial, 29, 207-18, 209c, 211g, 215c, 217c, 220
- empoderamiento y clase media, 77
- Emprende Ecuador, 231n124, 253
- empresarios de clase alta
  - capital social, acceso a, 30
  - como porcentaje de los empresarios en América Latina, 17, 90
  - en Argentina, 219-20
  - en Colombia, 87
  - en Ecuador, 234, 242, 245, 249-54, 249-52c, 254c, 261
  - en México, 147, 149, 148-49g, 157n87
  - financiamiento, acceso a, 38, 250c
  - perspectivas regionales e internacionales sobre, 105-06, 112c, 114, 116, 115c, 118, 118-20c, 122, 126c, 127, 129c, 109n53, 111n55, 114n60, 116n61, 122n64, 123n65, 127n72
  - políticas públicas y, 33
  - recursos y habilidades de, 27-28, 30
- empresarios de oportunidad, 64, 85, 87-89, 91, 172, 176-77, 181-82, 183g, 224-25c, 235-36
- empresarios por necesidad, 24, 31, 59, 63-65, 85, 89-90, 100, 172, 176-78, 181-82, 183g, 186, 219, 224-25c, 232, 235
- empresas, actividad empresarial. Véase también tamaño de las empresas
  - características y funciones de, 122-31, 126c, 129-31c
- empresas familiares como el tipo de empresa más común en Ecuador, 253,

- empresas grandes
- bajo número de empresarios que poseen, 179-80n104
  - financiamiento, acceso a, 57-58
  - heterogeneidad de los empresarios y, 31, 56-57
  - tamaño de la empresa y, 57
- empresas registradas y no registradas, 200, 201c, 204-06, 205-06c
- Encuesta de Desarrollo Social (EDS), Argentina, 187, 187n107, 190
- Encuesta de Empresas, Argentina, 199, 202-03
- Encuesta ESRU de Movilidad Social en México 2006 (EMO-VI-2006), 27, 142n75, 143, 146, 150n81, 165
- 280 Encuesta Mundial de Valores (WVS), 28, 74-75, 174, 191-92
- Encuesta Mundial Gallup, 69
- Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU), Ecuador, 241-42, 244
- Encuesta Permanente de Hogares (EPH), Argentina, 177, 178n100, 180n104, 181, 184n106, 187n107, 212, 214, 216
- encuestas de hogares, 107n51
- ENEMDU (Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo), Ecuador, 241-42, 244
- entidades gubernamentales, uso empresarial de, 253, 251c
- EPH (Encuesta Permanente de Hogares), Argentina, 177, 178n100, 181, 184n106, 187n107, 212, 214, 216
- Escuela Austríaca de Economía, 48
- Escuela italiana, 58n14
- ESI (índice de seguridad económica), 77-78, 78n33
- España
- conjunto de datos de, 105
  - empresas, características y funciones de, 123, 125n70
  - etapas del proceso empresarial en, 117
  - financiamiento, acceso a, 121
  - inmigración a la Argentina de, 55
  - restricciones sobre la actividad empresarial en, 127-28
- Estados Unidos

- capital humano y actividad empresarial en, 52
- clase media en, 53, 61, 71n26, 78,
- Dirección de Pequeñas Empresas (Small Business Administration), 56
- empresarios inmigrantes en, 56
- movilidad intergeneracional en, 84
- programas de asistencia a la pequeña empresa y al mercado laboral activo en, 37n4
- respaldo a las políticas públicas para el emprendimiento en, efectos de, 231
- tamaño de la empresa y niveles de empleo en, 57
- tasas de ahorro y actividad empresarial en, 234
- transiciones económicas y sociales en, 85n38
- etapa de impulso a partir de la eficiencia de la actividad empresarial, 232
- etapas del desarrollo de los negocios y la actividad empresarial, 54r, 101-02, 117-18, 119c
- ética laboral protestante, 63, 71, 72, 192
- Europa/Unión Europea
  - empresarios inmigrantes en, 55
  - programas de asistencia a la pequeña empresa y al mercado laboral activo en, 37n4
- experiencia laboral previa al lanzamiento empresarial
  - empleados que se convierten en empresarios, 52, 80, 111c
  - perspectivas regionales e internacionales sobre, 109-11, 111c, 114-17, 115c
- Fajardo, J., 69, 187n108,
- Federico, Juan S., 26, 99, 100
- Ferreira, Francisco H. G., 68, 69, 84
- Ferri, P. J., 240
- Fields, G., 83n37
- financiamiento, acceso a

- como barrera o restricción, 104, 128, 142-43, 172  
 en Argentina, 172, 200-01, 202c  
 en Ecuador, 245, 250c, 256g  
 en México, 142-43  
 niveles de inversión, 124-25, 253, 254c  
 perspectivas regionales e internacionales sobre, 119-22,  
 120-121c, 128  
 políticas públicas con respecto a, 38, 133, 200-01  
 tamaño de las empresas y, 57-58, 63  
 uso de préstamos y movilidad intergeneracional, 260, 260c
- 282 Fonseca-Godínez, C. E., 141
- Friedman, Milton, 79
- Gandelman, N., 87, 88, 89, 90n43
- Gates, Bill, 33, 51n9, 56, 82
- GEM (Global Entrepreneurship Monitor), 54r, 235, 235n127,  
 236n130, 239, 241, 245-47, 253, 262
- género en la actividad empresarial, aspectos de, 40
- Gertz, G., 68
- gestión de riesgos y propensión al riesgo, 40, 102, 102n45, 175-76
- gestión interna de las empresas, 38
- Ghoshal, S., 240
- Gilbert, Dennis, 53n12, 60, 70, 70n26, 71
- Glaeser, Edward, 52, 56-57
- Global Competitiveness Report 2012-2013 (WEF, 2012), 232n125
- Global Entrepreneurship Monitor(GEM), 54r, 235, 235n127,  
 236n130, 239, 241, 245-47, 253, 262
- Graham, C., 61, 99
- Gramsci, Antonio, 73-4
- Gran Recesión de 2008-2009, 78
- Grilo, I., 199
- Grupo IPSA, 237

habilidades, empresariales, adquisición de, 114-17, 115c, 114n60, 116n61-62, 245, 248g. Véase también educación y capacitación  
 Henaó, C., 68  
 Hernani-Limarino, W. L., 86, 90  
 heterogeneidad de los empresarios, 31-33, 56, 59  
 Hitler, Adolfo, y Nazismo, 66  
 homogeneidad cultural de los valores, 74  
 Howitt, P., 172  
 Huston, J. H., 67

283

igualdad de oportunidades, medición, 141n74  
 impuestos  
     como restricción sobre la actividad empresarial, 204, 205c, 221, 239, 246, 248, 249c  
     mercado informal y, 18, 89, 173, 178, 179-80n104, 200, 201c, 208  
 India  
     clase media en, 76  
     inmigrantes a América Latina desde, 55  
 índice de prevención de incertidumbre, 102n45  
 índice de sofisticación empresarial, 103n48  
 industria del capital de riesgo, 63  
 INEC (Instituto Nacional de Estadística y Censo), Ecuador, 233, 235n128, 241  
 inestabilidad política, como restricción sobre la actividad empresarial, 62, 200, 204, 205c, 221, 234  
 ingreso  
     actividad empresarial y nivel de ingresos en México, 143, 154-56, 155c, 158c, 160-63, 154g, 166  
     comparativo de los ingresos de la clase media, 68-69,  
     distribución de ingresos en Argentina, 181g  
     distribución de las clases sociales en México y, 146-47, 147-49g

- inmigración/emigración y actividad empresarial, 55-56, 88n42  
 innovación, 18, 203c, 232, 246  
 Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC), Ecuador, 233,  
 235n128, 241  
 inversión inicial en las compañías de emprendedores, 125, 253,  
 254c  
 investigación y desarrollo, inversión en, 103n48  
 Israel, inmigrantes de, 55  
 Italia  
 284 capital social y redes en, 129  
 conjunto de datos de, 105  
 empleo público en, 207  
 empresas, características y funciones de, 123, 124n68  
 etapas del proceso empresarial en, 117  
 Fascismo y clase media en, 67  
 financiamiento, acceso a, 121  
 ingresos de la clase media en, 68  
 inmigración a la Argentina de, 55  
 restricciones sobre la actividad empresarial en, 127-29
- Jobs, Steve, 33, 51n9, 82, 193n113
- Kantis, Hugo D., 26, 99, 100, 100n44, 101, 103-05, 113, 117, 134,  
 179n104, 235, 238, 238n133, 238n135, 239n136, 242, 245, 255
- Keynes, John Maynard, 49, 50, 71
- Kharas, H., 68, 232, 237, 237n131
- Kihlstrom, R., 175
- Knight, Frank, 48-9, 49n7, 174-75
- Laffont, J. J., 175
- Lasio, V., 238, 238n134, 239, 241-42, 245, 247, 255, 262
- Latinobarómetro, 234, 241
- Lazear, E. P., 52, 262

- Lecuona Valenzuela, R., 142
- Levy, Santiago, 21
- Liao, J., 255
- Litan, R. E., 199
- López-Calva, L. F., 68, 74n31, 75, 77-8, 99, 147, 147n79, 236
- Lora, E., 69, 99, 187n108,
- Lundström, A., 199
- Lusardi, A., 156, 172
- 
- Maddison, A., 171, 193n113
- Marx, Karl, 46-7, 58n14
- Mejía, P., 87, 89
- Meléndez, M., 87, 89
- México, 27-28, 141-67
  - capital social y redes en, 118n63, 128n73
  - CEEY (Centro de Estudios Espinosa Yglesias), 143
  - condiciones iniciales y actividad empresarial en, 156-60, 158-59c
  - conjunto de datos de, 27, 105, 143, 144-49
  - educación y capacitación de los empresarios en, 110n54, 157, 158c
  - empresarios de clase alta en, 147, 149, 148-49g, 157n87
  - empresas, características de las, 123n65, 124n66, 125n69
  - experiencia laboral de los empresarios en, 112n56
  - financiamiento, acceso a, 142-43
  - habilidades, empresariales, adquisición de, 114n60, 116n61-62
  - ingreso y actividad empresarial en, 143, 155-56, 155c, 158c, 160-63, 164g, 166
  - ingreso y distribución de las clases sociales en, 147-49, 148-49g
  - lecciones de política de, 165-66
  - movilidad intergeneracional y actividad empresarial en, 27-

- 28, 84, 143, 149-56, 153g, 155c, 165-66
- movilidad social y actividad empresarial en, 142-43
- ocupación de los padres en, 143, 156-60, 158-59c, 165-66
- origen familiar y actividad empresarial en, 109n53, 112n56, 113n57-58, 114n60, 143
- probabilidad de caer en la pobreza en, 147n79
- razones negativas para crear una empresa en, 113n59
- restricciones sobre la actividad empresarial en, 127n72, 142-43
- riqueza de los padres/riqueza inicial y riqueza de los hijos en, 154-56, 155c, 158c, 165-66
- valores y rasgos de los empresarios en, 195-96
- vulnerabilidades de la clase media en, 78-79
- microempresas
- alto porcentaje de empresarios latinoamericanos que participan en, 89-90, 100
  - Empresario Individual, Brasil, 35n3
  - heterogeneidad de la actividad empresarial y, 31, 56
  - programas de asistencia, estudio del Banco Mundial de, 37n4
- Milanovic, B., 68
- Mill, John Stuart, 46
- modelos de rol de la iniciativa empresarial, 33, 40, 113, 114c
  - modelos teóricos de selección, 51
- Moori Koenig, V., 100, 100n44, 101, 103, 105, 113, 117, 134, 235
- Mosca, Gaetano, 58n14,
- motivaciones para la iniciativa empresarial, 111-13, 112c, 114c, 113n59, 245, 247
- movilidad intergeneracional, 27-28. Véase también origen familiar y actividad empresarial
- actividad empresarial en Argentina y, 55-56
  - actividad empresarial en Ecuador y, 243, 259-61, 261c
  - actividad empresarial en México y, 27-28, 143, 149-56,

- 153g, 155c, 165-66
- medición, 149-50, 150n81
- niveles comparativos entre países, 83-84, 87-88
- reducción en Uruguay, 88
- riqueza de los padres, efectos de, 154-56, 155c, 158c, 166, 186-91, 188g, 189c, 191c, 219-20
- movilidad internacional del talento empresarial, 41, 55-56, 88n42
- movilidad social, 79-88. Véase también movilidad intergeneracional
  - actividad empresarial como mecanismo para, 79, 86-88, 91-92, 99-100, 142-43, 165, 233-34, 263
  - definición y medición, 80-82r, 83n37, 141, 149-51, 150n80
  - desigualdad y, 87, 91
  - empresarios de clase media y, 79-88
  - importancia de, 141-42
  - origen familiar, influencia de, 154
  - perspectivas regionales e internacionales sobre la actividad empresarial y. Véase perspectivas regionales e internacionales
- Mussolini, Benito, y Fascismo, 66
- Nahapiet, J., 240
- niveles de inversión, 124-25, 253, 254c
- Nueva Zelanda, valores y rasgos de los empresarios en, 195-96, 197c, 220
- OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos), 34, 67, 75, 78n34, 172, 234, 243
- Ordeñana, Xavier, 29, 231, 244, 259
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), 34, 67, 75, 78n34, 172, 234, 243
- origen familiar y actividad empresarial. Véase también movilidad intergeneracional

- 288
- clase social y, 52-51
  - condiciones iniciales y actividad empresarial, 156-60, 158-59c
  - empresarios de clase media, 52-53, 90
  - ocupación de los padres, importancia de, 143, 160, 158-59c, 165-66, 188, 189c, 220
  - perspectivas regionales e internacionales sobre, 110c, 111-12,
  - relaciones en diversos países de América Latina entre, 109n53, 113n57-58, 114n60, 143
  - riqueza de los padres, efectos de, 156, 155c, 158c, 166, 186-91, 188g, 189c, 191c, 219-20
  - valores y rasgos de los empresarios, 52-51
- Ortiz-Juárez, E., 68, 77-8, 147, 147n79
- padres. Véase origen familiar y actividad empresarial; movilidad intergeneracional
- Page, Larry, 82
- Paknazar, J., 257
- Palestina, inmigrantes de, 55
- Parent, G., 67, 69, 70n25, 187n108, 236n130, 237
- Pareto, Vilfredo, 58n14
- Paridad del poder adquisitivo (PPA), 68-9, 78, 146-47, 146n78  
147n79, 237, 260
- Parker, S. C., 144
- pequeñas y medianas empresas (PYMES)
- clase media y, 61, 234
  - financiamiento, acceso a, 58, 63
  - heterogeneidad de la actividad empresarial y, 31, 56
  - movilidad social intergeneracional en México y, 157, 157n86, 159c, 160, 166
- perspectivas regionales e internacionales sobre, 111c, 116, 118c, 122-23, 125, 133, 135

- Perspectivas económicas de América Latina (OCDE, 2010), 234  
 perspectivas regionales e internacionales, 26, 99-136. Véase también países específicos
- adquisición de habilidades, 114-17, 115c
  - base de datos para, 105-06
  - capital social y redes, 118, 118c, 127-31
  - clase social de los empresarios, 107-08c
  - edad al momento del lanzamiento empresarial, 108-09
  - educación y capacitación, 109-10, 114-17, 115c
  - empresas, características y funciones de, 122-31, 126c, 129-31c
  - etapas del proceso empresarial en América Latina, 101-02, 117-19, 119c
  - experiencia laboral previa al lanzamiento empresarial, 109-11, 111c, 114-17, 115c
  - financiamiento, acceso a, 119-22, 120c, 121c, 128
  - implicaciones políticas de, 131-33
  - metodología de estudio, 134-36
  - microempresas, predominio de, 90-91, 101
  - motivaciones para la iniciativa empresarial, 111-13, 112c, 114c
  - origen familiar, 109, 110c,
  - PYMES, 111c, 118, 118c, 122-23, 125, 133
  - restricciones sobre la actividad empresarial, 102-04, 127-29, 129-30c
  - sobre los valores y rasgos de los empresarios, 107-17, 107-08c, 111-12c, 114-15c
  - tamaño de las empresas, 125-26, 126c
- Perú
- capital social y redes en, 118n63, 128n73
  - conjunto de datos de, 105
  - educación y capacitación de los empresarios en, 110n54,
  - empresas, características de, 122n64, 124n67, 125n69,

- 125n71  
 encuestas de hogares en, 107n51  
 habilidades, empresariales, adquisición de, 116n61-62  
 origen familiar y actividad empresarial en, 109n53, 113n57  
 probabilidad de caer en la pobreza en, 147n79  
 valores y rasgos de los empresarios en, 195-96  
 vulnerabilidades de la clase media en, 78-79
- Pettinato, S., 61, 99
- PPA (paridad del poder adquisitivo), 68-9, 78, 146-47, 146n78  
 147n79, 237, 260
- 290 Pressman, S., 105, 237
- Pro Ecuador, 263
- programas de asistencia a la pequeña empresa, 37n4  
 programas de asistencia técnica, 133  
 programas de mercado laboral activo, 37, 37n4
- prueba de Hosmer y Lemeshow, 256, 259  
 políticas públicas, 17-19, 25, 30-39  
 asistencia técnica, mejoramiento, 133  
 búsqueda de rentas, 176, 199, 202-04, 203c  
 capital social y redes, 39, 133, 261-62  
 costos de hacer empresa, reducción, 33-35  
 desarrollo de aptitudes, 35-37  
 educación y capacitación, mejoramiento, 133  
 efectos sobre la actividad empresarial, 171-73, 198-206,  
 201c, 203c, 205c, 232  
 empresas registradas versus no registradas, 200, 201c, 204-  
 06, 205c, 206c  
 entidades gubernamentales, uso empresarial de, 251c, 253,  
 financiamiento, acceso a, 38, 133, 200-01, 202c  
 gestión interna de las empresas, fortalecimiento, 38  
 heterogeneidad de los empresarios y, 31-32  
 innovación, 203c  
 modelos de rol, uso de, 33

movilidad intergeneracional y actividad empresarial en México, lecciones de política de, 165-67  
 movilidad social, actividad empresarial como mecanismo para, 79, 86-88, 91-92, 99-100, 142-43, 165, 233-34, 263  
 pautas y criterios operativos claros, importancia de, 33  
 perspectivas regionales e internacionales, implicaciones de, 131-33  
 revisión de literatura, implicaciones de, 92  
 PYMES. Véase pequeñas y medianas empresas

Quadrini, V., 156, 234

291

rasgos de los empresarios. Véase valores y rasgos de los empresarios

Ravallion, Martin, 68, 234

razones negativas para crear una empresa, 113, 113n59

redes. Véase capital social y redes

Reino Unido, movilidad intergeneracional en, 84

República de Corea. Véase Corea, República de

restricciones sobre la actividad empresarial, 102-04, 127-29, 129-31c

Rigolini, J., 75

Robano, V., 87-9

Ronconi, Lucas, 28-9, 171, 200n116,

Rostagno, M., 207

Rumania, programas de asistencia al trabajo independiente y a la pequeña empresa en, 37n4

Ruzzier, M., 240

Saud, M. B., 255

Say, Jean Baptiste, 46, 175

Schött, T., 250, 255, 257

Schramm, C. J., 199

- Schumpeter, Joseph, 25, 25n1, 48-9, 71, 171-72, 175
- Sen, Amartya, 32, 32n2, 141n74,
- Serrano, J., 141-42
- Shafai, J., 257
- Shane, S., 231
- Shariffe, N. M. N., 255
- Siria, inmigrantes de, 55
- Solimano, Andrés, 23, 26, 41, 45, 56, 61-62, 65-66, 68, 76, 233
- Spilerman, S., 150
- 292 Stevenson, L., 199
- Stiglitz, J., 57
- Suecia, movilidad intergeneracional en, 84
- Székely, M., 81r, 150
- Szerb, L., 199
- Taiwán, China
- capital social y redes en, 128
  - conjunto de datos de, 105
  - empresarios inmigrantes de, 55
  - empresas, características y funciones de, 123, 124n68, 125n70,
  - etapas del proceso empresarial en, 117
  - financiamiento, acceso a, 121
  - modelos de rol para la iniciativa empresarial, importancia de, 113, 114c
  - restricciones sobre la actividad empresarial en, 127-28
- tamaño de las empresas. Véase también empresas grandes; microempresas; pequeñas y medianas empresas
- crecimiento del empleo y, 57
- en Ecuador, 253
- financiamiento, acceso a, 57-58, 63
- heterogeneidad de los empresarios y, 31-32, 56-57
- perspectivas regionales e internacionales sobre, 125-26, 126c

- Teoría de la clase ociosa (Veblen, 1899), 63  
 Teoría del desarrollo económico (Schumpeter, 1911), 48  
 The American Class Structure in an Age of Growing Inequality  
 (Gilbert, 2008), 70  
 Thurik, A. R., 171, 174n98, 199  
 Thurow, Lester, 60-1, 67  
 Torche, F., 75, 82n36, 83-4, 99, 141-42, 142n75, 150, 150n80, 236  
 trabajadores independientes, 54, 144-45, 145c, 147c, 176, 219, 262-  
 63  
 trabajadores por cuenta propia. Véase trabajadores independientes  
 Trajtenberg, Luis, 26, 99, 100

293

Uruguay

- empresarios como porcentaje de la población en, 89,  
 90n43
  - migrantes a, 88n42
  - postura política de la clase media en, 66
  - reducción de la movilidad intergeneracional en, 88
  - valores y rasgos de los empresarios en, 195-96
- valores y rasgos de los empresarios, 23, 28-29
- cambios en, 193n113
  - clase media, asociación con, 17, 24, 58-60, 63-65, 71-74
  - como valores de la clase media y rasgos, 63-64
  - comprobación empírica de, 74-76
  - comunes para alcanzar el éxito en general, 91
  - decisión de ser empresario y, 50-52
  - dependencia de la clase, 73-74
  - en Argentina, 192-98, 194c, 195g, 197c, 220
  - en Ecuador, 245, 247
  - en México, 195-96
  - estudio comparativo de, 195-98, 195g, 197c, 220
  - ética laboral protestante, 63, 71, 72, 192

- homogeneidad cultural de los valores, 74  
 investigaciones adicionales sobre, necesidad de, 40  
 Keynes sobre, 49-50  
 motivación para la iniciativa empresarial, 111-14, 112c, 114c,  
 113n59, 245, 247  
 origen familiar, influencia de, 52-53  
 perspectivas regionales e internacionales sobre, 107-17,  
 107-08c, 111-12c, 114-15c  
 Schumpeter y Knight sobre, 48-49
- 294 Veblen, Thorsten, 58n14, 63  
 Vélez-Grajales, Roberto, 27, 141, 165,  
 Vélez-Grajales, Viviana, 27, 141  
 Villa, R., 244, 259  
 Villarroel, P., 86, 90
- Wadhwa, V., 52, 53n12, 56,  
 WBGES (World Bank Group Entrepreneurship Snapshots), 54r  
 Weber, Max, 58n14, 60, 63, 71-2, 74, 192-93  
 Weiss, A., 57, 136  
 Welsch, H., 255  
 Whittam, G., 240  
 World Bank Group Entrepreneurship Snapshots (WBGES), 54r
- Xu, Y., 240
- Yitzhaki, S., 68
- Zilibotti, F., 51n10, 63, 173, 232, 237  
 Zorn, O., 240  
 Zuckerberg, Mark, 51n9, 82



LA OPCIÓN EMPRESARIAL EN AMÉRICA LATINA ¿VÍA DE ASCENSO?  
se terminó de imprimir en los talleres gráficos de Solar Servicios Editoriales, S.A. de  
C.V., calle 2 número 21, San Pedro de los Pinos, ciudad de México, en el mes de di-  
ciembre de 2014. Para componer el libro se utilizó el programa Adobe InDesign CS2  
y las tipografías Quadraat y Quadraat sans. Diseñado por el Centro de Estudios  
Avanzados de Diseño, A.C.: [www.cead.org.mx](http://www.cead.org.mx).



